Lehrbuch

der

Handelswissenschaft

von

C. [illegible]

Zweite Auflage.

[illegible]

[illegible]

Lehrbuch

der

Handelswissenschaft

von

C. J. Seubert.

Zweite Auflage.

Würzburg.
Druck und Verlag der Stahel'schen Buch- und Kunsthandlung.
1864.

Herrn

Jakob Hopfenstätter,

Oberbürgermeister der Stadt Würzburg

in aufrichtiger Verehrung gewidmet.

Vorwort.

Bei der Bearbeitung der zweiten Auflage sah ich mich nicht veranlaßt, vom ursprünglichen Plane des Buches im Wesentlichen abzuweichen. Es wurde nur je nach Umständen mancher Begriff bestimmter und klarer gegeben, manches zu Weitschweifige enger gefaßt, aber auch da, wo die Gedrängtheit des Stils der Deutlichkeit Eintrag that, der Fassungskraft der Schüler Rechnung getragen.

In der Wechsellehre trat an die Stelle der Bearbeitung der ersten Auflage die streng rechtliche Behandlung des Herrn **Lotter**, welchem ich hiemit Dank sage.

Möge denn auch diese Auflage eine günstige Aufnahme finden.

Würzburg, 1. Juli 1864.

Der Verfasser.

Zu einer genauen Betrachtung der Handelswissenschaft im weiteren Sinne ist dreierlei erforderlich:

1. die Feststellung des Begriffes „Handel", die Auflösung in seine einzelnen Merkmale und die Betrachtung dieser Begriffsmerkmale in allen ihren Arten und Verhältnissen (Handelswissenschaft im engeren Sinne);

2. die Auffassung des Handels als eines Begriffsganzen und zwar als praktische Erscheinung für das Leben, seine Gestaltung in der Vergangenheit (Handelsgeschichte), sein Bestand in der Gegenwart (Handelsstatistik), seine Hoffnungen und zu veranstaltende Einrichtungen für die Zukunft (Handelspolitik);

3. die Erörterung des Handels als Wissenschaft, welche gleich dem Handel im Leben mehre besondere Thätigkeiten umfaßt und also in mehre Wissenschaften sich abtheilt. Die Ordnung dieser Wissenschaften nach einem bestimmten Eintheilungsgrunde (Encyclopädie) und die Art und

Weise, wie man sich diese Wissenschaften bestmöglichst aneignet und dem Handel im Leben anpassen könne (Methodologie).

Wir befassen uns jedoch nur mit der Handelswissenschaft im engeren Wortsinne, welche den ersten Punkt in sich begreift.

Einleitung.

§ 1. Begriff des Handels.

Handel ist jene Verkehrsthätigkeit, durch welche der gewerbmäßige und mit Vortheil verbundene Austausch von Sachen nach einer besonderen Werthbestimmung vorgenommen oder unterstützt wird. Bei der Zergliederung dieses Begriffes treten uns folgende selbstständige Begriffe als Merkmale entgegen.

1. Verkehr. Das Bewußtsein des Menschen von seiner Hilflosigkeit, wenn er ganz allein ohne jegliche Unterstützung seiner Mitmenschen die vielfachen Bedürfnisse des Lebens bestreiten sollte, erweckt in ihm den Hang zur Geselligkeit. Wo die Menschen noch in ihrer ursprünglichen Einfachheit und Ungebildetheit leben, da mag zur Befriedigung der Bedürfnisse der Verkehr mit der Familie, dem Stamme, dem Volke, genügen. Wo aber der Geist der Bildung Eingang gewonnen hat, da genügt nicht mehr dieser einfache Verkehr, die Völker treten unter sich, die einzelnen Angehörigen verschiedener Staaten mit den Angehörigen anderer Staaten in Verbindung und wir haben den Begriff des Weltverkehrs.

2. Thätigkeit. Die Thätigkeit ist, auf eine einzelne Person zurückbezogen, gewissermaßen der Gegensatz zum Verkehre; indem nämlich der Verkehr in der Hilflosigkeit des Einzelmenschen seinen

Anfangspunkt und daher im Anspruche auf Hilfe fremder Menschen seinen Endpunkt hat, so prägt sich in der Thätigkeit der Trieb aus, durch Selbstschaffen sich wo möglich von der eigenen Hilflosigkeit loszuringen oder doch wenigstens ein Gegengewicht durch das Einwirken auf die hilflose Lage Anderer zu bieten. Verkehr und Thätigkeit sind daher die Seele des Handels. Sie werden deshalb an die Spitze des Begriffes gestellt, weil sie durch die folgenden Merkmale des Begriffes einen bestimmten Körper, eine bestimmte Form erhalten.

3. Austausch. Schon der Verkehr setzt zwei Persönlichkeiten voraus, um so mehr der Austausch, welcher eben diesen Verkehr näher bezeichnen soll. Im Begriffe des Austausches liegt aber nicht das einseitige Geben und einseitige Nehmen, sondern ein zweiseitiges Geben und zweiseitiges Nehmen. Wenn ich z. B. eine Waare empfange, so gebe ich Geld dafür; ich gebe demnach und empfange. Anderseits gibt der Verkäufer die Waare und empfängt das Geld. Alle Geschäfte also, deren Inhalt nur ein einseitiges Geben und einseitiges Empfangen bildet, sind schon aus diesem Gesichtspunkte keine Handelsgeschäfte.

4. Das vierte Merkmal bildet der Gegenstand des Austausches, die Sache. In dieser Beziehung ist alles Sache, was ausgetauscht werden kann, z. B. Dienstleistungen, Geld. Die Sache im weitesten Sinne zerfällt in drei Theile:

a) in die Waare,
b) in die Dienstleistung,
c) in das Geld.

a) Waaren sind alle Erzeugnisse der Kunst oder Natur, welche Gegenstände des Handels sein können, mit Ausschluß des Geldes, als allgemeinen Werthmessers aller Verkehrsgegenstände. Sobald das Geld diese Bestimmung nicht hat, ist es Waare.

b) Dienstleistungen sind Handlungen einer Person zu Gunsten einer andern Person. Diese Handlungen bilden eben so gut einen Verkehrsgegenstand, wie die Waare, nur mit dem Unterschiede, daß die Waare als Produkt der Handlung, ein Dienst hingegen als Handlung selbst Verkehrswerth hat. Waaren natürlich, welche reine Naturerzeugnisse sind, ohne alles menschliche Zuthun, sind an und für sich kein Produkt einer menschlichen Hand-

lung, werden aber durch jene Thätigkeit, welche sie in den Bereich des Verkehres zieht, stets das Produkt einer menschlichen Handlung, z. B. Kräuter durch Einsammeln.

c) Der dritte Begriff, welcher unter den Gattungsbegriff der Sache im weiteren Sinne fällt, ist das **Geld**, und zwar in seiner Bedeutung als allgemeiner Werthmesser. **Rau** in seinen Grundsätzen der Volkswirthschaftslehre erklärt dasselbe als das allgemeine Umlaufmittel, welches im Verkehre alle andern Güter vertritt, und folgert aus dieser seiner Eigenschaft nachbenannte Unterschiede von der Waare:

aa) Das Geld ist ein stetes Umlaufmittel und geht nie in den unmittelbaren Gebrauch eines Einzelnen über, ohne seine Bedeutung als allgemeiner Werthmesser zu verlieren und unter den Begriff der Waare zu fallen. Die Waare hingegen ist nur ein vorübergehendes Umlaufmittel, weil sie endlich einem Besitzer zum Gebrauche dient.

bb) Der Werth der Waare ist durch ihren Stoff bedingt und als solcher unabhängig von jeder andern Waare; der Werth des Geldes hingegen kommt nur im Verhältnisse zu andern Gütern in Betracht, je nachdem man mehr oder weniger dafür empfangen kann.

5. Die besondere **Werthbestimmung** drückt das Verhältniß aus zwischen der empfangenen Waare und dem dagegen gegebenen Werthe. Wir sagen besondere Werthbestimmung, weil der gegebene Gegenwerth nicht dem Werthe der empfangenen Waare an und für sich gleicht, sondern weil hierbei verschiedene Umstände mitwirken, z. B. starker oder geringer Begehr der Sache, größere oder geringere Kosten bei ihrer Gewinnung u. s. w. Man nennt dies besondere Werthverhältniß den **Preis** einer Sache.

6. Das **Gewerbmäßige** bezeichnet hier eine Norm oder einen Inbegriff von bestimmten Regeln, nach welchen der Austausch vorgenommen wird. Ferner drückt es aus, daß nur bestimmte Personen zum Handelsbetriebe berechtigt sind. In beiden Beziehungen setzt aber die Gewerbmäßigkeit stets einen gewissen Fortschritt des Handels und deshalb eine gewisse Bildungsstufe der handeltreibenden Völker voraus. Bei Völkern in ihrer ursprünglichen Einfachheit, welche man fälschlich mit dem Namen des Naturzustandes zu

bezeichnen pflegt, wird auch der Handel in seiner rohesten Form, dem einfachen Geben und Empfangen, sich zeigen.

7. Der Begriff des **Vortheiles** ergibt sich von selbst, schließt aber keinesfalls die Redlichkeit aus. Ja, je redlicher ein Volk in seinem Verkehre ist, auf einer desto höheren Stufe des Handels wird es stehen. Vortheil ist nämlich der Theil, den bei gemeinsamem Verkehre der Eine vor dem Andern voraus hat. In diesem Vortheile beruht der Zweck des Handeltreibenden, weil gerade dieser Vortheil dazu dient, ihn der Abhängigkeit von seinen Mitmenschen zu entreißen und für das, was er der Gesellschaft oder dem Einzelnen geleistet hat, Gegenleistungen empfangen zu können, d. h. sich seinen Lebensunterhalt zu verdienen. Wenn nun bei diesen Leistungen die strengste Redlichkeit das Richtmaß bildet, so wird hierdurch der Verkehr wegen Vermeidung unnöthiger Vorsichtsmaßregeln vereinfacht und durch diese Vereinfachung der Handel auf die möglichst höchste Stufe gebracht. Der Begriff des Vortheils ist aber sehr relativ und richtet sich nach der Anschauungsweise der verschiedenen Völker.

8. Die **Vornahme** des Austausches ist das wirkliche Zustandekommen eines Handelsgeschäftes, z. B. der Einkauf von Waaren. Endlich

9. Die **Unterstützungen** eines Handelsgeschäftes bestehen in der Thätigkeit dritter Personen, sowie solcher Anstalten und Vorkehrungen, wodurch die Vornahme der Handelsgeschäfte gefördert wird. Hierher gehören die Uebernahme von Frachten, Speditionen, Eisenbahnen, Versicherungen u. s. w.

§ 2. Begriff der Handelswissenschaft.

Im Zusammenhalte des Begriffes Handel mit dem Begriffe einer Wissenschaft, als der nach bestimmten Regeln geordneten Darstellung der Grundsätze eines menschlichen Wissenszweiges, ergibt sich der Begriff der Handelswissenschaft. **Handelswissenschaft** nämlich **ist die nach bestimmten Regeln geordnete Darstellung der Grundsätze über den Handel.** Wie in jeder Wissenschaft, so gibt es auch hier oberste Grundsätze, von welchen alle anderen Sätze abgeleitet werden. Die wissenschaftliche Behand-

lung also erfordert die Aufstellung dieser obersten Grundsätze nach ihrer verwandtschaftlichen Beziehung und ist stets von den ihnen untergeordneten Sätzen begleitet. Die faßlichste Darstellung ergibt sich aus dem treuen Festhalten an dem Begriffe Handel.

§ 3. Ableitung der Haupttheile der Handelswissenschaft im engeren Sinne.

Im Begriffe des Handels tritt uns als erstes und die übrigen umgränzendes Merkmal die Verkehrsthätigkeit entgegen, durch welche der Handel vorgenommen oder unterstützt wird. Dies weist uns selbstverständlich auf jene Personen hin, von welchen diese Thätigkeit ausgeht. Jene Personen, welche den Handel vornehmen, werden in der Handelslehre, jene, welche ihn unterstützen, in der Verkehrsmittellehre besprochen. Den Gegenstand oder Inhalt dieser Thätigkeit bildet der Austausch von Sachen. Da aber die Sache nach kaufmännischem Sinne sowohl in Waare als Geld zerfällt, so ist hierdurch von selbst die Behandlung zweier verschiedener Gegenstände geboten, nämlich der Waare in der Waarenlehre und des Geldes in der Geldlehre. Insoferne man die Sache in kaufmännischem Sinne zum Unterschiede von ihrem Begriffe im juristischen und logischen Sinne Tauschmittel nennt, kann man diese beiden Lehren unter dem Namen der Tauschmittellehre zusammenfassen. Das gegenseitige Verhältniß zwischen den beiden Tauschgegenständen ist die im Begriffe Handel angedeutete besondere Werthbestimmung, deren wissenschaftliche Behandlung den Inhalt der Werthbestimmungslehre bildet.

Die Begriffe vortheilhaft und gewerbmäßig sind keine Gegenstände besonderer Wissenszweige, sondern als bloße Eigenschaften in die verschiedenen Lehren mehr oder minder verwebt. Es bedarf auch nur selten einer besonderen Hinweisung auf sie, indem sie aus einer erschöpfenden Darstellung der verschiedenen Lehren von selbst erhellen.

Noch müssen wir vom Wechsel reden, welcher weder im Begriffe des Handels noch in den einzelnen Begriffsgliedern aufgeführt ist. Wir behandeln ihn also selbstständig, seiner charakteristischen Merkmale wegen, die wir später in der Wechsellehre erörtern werden.

§ 4. Plan dieses Buches.

Aus der im vorhergehenden Paragraphen erörterten Ableitung der Hauptheile der Handelswissenschaft im engeren Sinne ergibt sich demnach folgender Plan:

Erstes Hauptstück: Handelslehre.
Zweites " Verkehrsmittellehre.
Drittes " Tauschmittellehre.
I. Abschnitt: Waarenlehre.
II. " Geldlehre.
Viertes Hauptstück: Werthbestimmungslehre.
Fünftes " Wechsellehre.

Erstes Hauptstück.

Handelslehre.

§ 5. Begriff der Handelslehre.

Die Handelslehre ist die Lehre von jener Verkehrsthätigkeit, durch welche der gewerbmäßige und mit Vortheil verbundene Austausch von Sachen vorgenommen wird. Das vorwiegende Merkmal in dieser Begriffsbestimmung ist die Verkehrsthätigkeit, unter welcher wir die in § 3 besprochenen Beziehungen und Verhältnisse der Personen zur Sache verstanden haben wollen. Wir betrachteu also in der Handelslehre

1. die Personen, als die Subjecte, von welchen jene Thätigkeit ausgeht;
2. die Sachen, als die Objecte, auf welche jene Thätigkeit gerichtet ist.

§ 6. Handeltreibende Personen.

Der Handel unterliegt von den Personen aus und ihrer Betreibungsweise mehren Eintheilungen. Betrachten wir die Personen an und für sich, so unterscheiden wir

1. Einzelhandel und Gesellschaftshandel, je nachdem ein Einzelner auf seine Rechnung oder Mehre auf gemeinsame Rechnung den Handel betreiben.

2. Eigenhandel und Commissionshandel, je nachdem eine Person für eigene oder fremde Rechnung Handelsgeschäfte besorgt.

Die Betreibungsweise bildet einen doppelten Eintheilungsgrund und zwar nach dem Umfange und dem Orte des Betriebes. Nach dem Umfange unterscheiden wir den Groß- und Kleinhandel. Nach dem Orte des Betriebes den einheimischen oder Binnen- und den auswärtigen oder fremden Handel.

Während fast in allen übrigen Thätigkeiten der Mann das Subject bildet, von welchem die Thätigkeit ausgeht, oder wenigstens als ausgehend vom Staate rechtlich anerkannt wird, so kann im Handel ausnahmsweise auch eine Frau zur Betreibung der Geschäfte berechtigt sein. Solche Frauen fallen unter den rechtlichen Begriff der Kauffrauen, Handelsfrauen, und genießen als solche manche Rechtsvortheile vor andern Frauen, welche Vortheile nothwendig mit der Betreibung ihres Geschäftes verknüpft sind. Sie sind aber auch vom Genusse gewisser Rechtswohlthaten ausgeschlossen, welche sonst den Frauen im Allgemeinen zukommen, deren Anwendung aber unverträglich wäre mit dem Handelsverkehr.

§ 7. Gegenstände des Handels.

Die Gegenstände des Handels bilden die Waaren. Unter den Begriff Waare in der weitesten Bedeutung fallen indessen die verschiedenartigsten Dinge, z. B. Grundstücke und selbst auch das Geld. Eigenthümlichen Regeln unterliegen das Geld und seine verwandten Gegenstände, die Werthpapiere, als Staatspapiere, Actien ꝛc. Auf dieser Eigenthümlichkeit beruht nun die Eintheilung in Waaren- und Geldhandel.

§ 8. Zweck des Handels.

Bei Betrachtung des Zweckes müssen wir den Handel in seiner Bedeutung für die menschliche Gesellschaft, als solche, sowie jene Glieder derselben, welche sich mit der Handelsthätigkeit befassen, berücksichtigen.

Für die menschliche Gesellschaft bezweckt der Handel möglichst viele Vortheile, in geistiger wie leiblicher Beziehung, mit möglichst

geringen Mitteln auf möglichst raschem Wege nicht durch Selbsterzeugung, sondern durch gegenseitigen Umtausch zu erringen.

Für die einzelnen Handeltreibenden besteht der Zweck in dem Gewinne, welcher durch den Austausch und Absatz von Waaren erzielt werden soll.

Dieser Gewinn hängt indeß nicht allein von den Waaren ab, sondern es sind hierzu besondere Hilfsmittel und Zeitumstände erforderlich. Die vorzüglichsten Hilfsmittel sind Capital, Credit, Thätigkeit, woraus sich der oftmalige Umsatz der Waaren ergibt. Aus der Berücksichtigung aber der dem Absatze gewisser Waaren günstigen Zeitumstände ergibt sich der rechtzeitige Umsatz; der oftmalige und rechtzeitige Umsatz sind die Quellen des Handelsgewinnes.

§ 9. Capital und Credit.

Capital sind jene Vermögensbestandtheile, mit welchen die Handelsgeschäfte betrieben und welche durch den zu machenden Gewinn vermehrt werden sollen. Das Capital an sich ist eine todte Masse, erst durch die Thätigkeit des Kaufmannes, welche auf die Erzielung eines Gewinnes gerichtet ist und sich in der vortheilhaften Anschaffung und Wiederveräußerung von Waaren kundgibt, wird es nutzbringend für den Handel. Je öfter nun das Capital durch günstige Anschaffung von Waaren aus der Hand des Kaufmannes in den Verkehr tritt und durch vortheilhafte Veräußerung von Waaren zu seinem vorigen Besitzer zurückkehrt, desto gewinnbringender ist es für den Handeltreibenden. Hierauf beruht das Gesetz des oftmaligen Umsatzes. Der Kaufmann kann sein eigenes oder fremdes Capital in Umlauf bringen. Das Vertrauen, durch welches er dieses fremde Capital zur Betreibung seiner Handelsgeschäfte empfängt, heißt Credit. Dies fremde Capital kann er sowohl als Geld, dann auch als Waare empfangen, für welch' letztere er erst später seinen Kaufpreis zu entrichten braucht.

§ 10. Rechtzeitigkeit des Umsatzes.

Der Umsatz des Capitales muß nicht nur so oft als möglich erfolgen, sondern es muß auch in einem jedesmaligen Umsatze, beim Einkaufe und Verkaufe der betreffenden Waaren, die günstigste Zeit

berücksichtigt werden. Oft läßt sich dieser Zeitpunkt ziemlich gewiß voraussehen, oft wird er auch nur aus wahrscheinlich erfolgenden Umständen vermuthet. Diese Vermuthung beim Handel berücksichtigen, heißt speculiren, und die Lehre, welche die dem Handel günstigsten Vermuthungen und des Kaufmanns Verhalten dabei darstellt, Speculationslehre.

§ 11. Form des Handels.

Wie im Zwecke des Handels die geistige Natur desselben niedergelegt ist, so zeigt uns dessen Form sein äußeres Erscheinen in der Verkehrswelt. Die Form ist zwar bei verschiedenen Geschäften eine verschiedene, allein es lassen sich einige allgemeine Grundzüge, die bei jedem Handelsgeschäfte mehr oder minder vorkommen, aufstellen, und dann hieran die verschiedenen Bestimmungen knüpfen, welche entweder blos Nebenbestimmungen sind und dann in jedem Handelsgeschäfte sich ereignen können, oder als Hauptbestimmungen von den gewöhnlichen Regeln abweichen und so die Art des Handels feststellen.

§ 12. Allgemeine Merkmale.

Jene Merkmale, welche bei jedem Handelsgeschäfte vorkommen, bestehen in folgenden drei Verrichtungen:

1. im Einkaufe,
2. im Verkaufe,
3. in der Zahlung.

Einkaufslehre.

§ 13. Handelswissenschaftlicher Begriff des Einkaufes.

Der Kauf resp. Einkauf ist die Erwerbung einer Sache von einem Andern um eine bestimmte Geldsumme.

Im Begriffe des Einkaufs sind verschiedene Merkmale gelegen, welche einer besonderen Betrachtung unterzogen werden müssen, und zwar:

1. die Personen, durch welche der Einkauf vorgenommen werden kann;

2. die rechtliche Grundlage des Einkaufes;
3. die äußere Erscheinungsform desselben;
4. die Entrichtung des Gegenwerthes;
5. verschiedene Erfahrungssätze, welche dem Käufer als Richtschnur dienen können.

§ 14. Einkaufende Personen.

Der Kaufmann kann den Einkauf

1. durch Personen besorgen lassen, welche unmittelbar zu seinem Geschäftspersonale gehören. Diese Personen heißen Handlungsdiener, Commis. Der Einkauf kann entweder persönlich geschehen, oder mittelst Correspondenz.
2. Der Kaufmann kann den Einkauf durch Personen besorgen lassen, welche nicht seine Geschäftsbediensteten sind. Hierher zählen Commissionäre, Makler.

§ 15. Die rechtliche Grundlage des Einkaufes.

Der Einkauf ist vom Verkaufe nicht trennbar. Beide in einem Act der Thätigkeit vereinigt, bilden ein zweiseitiges Rechtsgeschäft, dessen Grundlage der Vertrag ist. Die näheren Grundsätze gehören nicht hierher, sondern in die Rechtswissenschaft. Hier sei nur so viel bemerkt, daß der Vertrag nicht immer und vorzüglich bei kleineren Käufen wörtlich abgeschlossen wird, sondern sich aus den gegenseitigen Handlungen von selbst folgert. Die verschiedenen Erscheinungsformen des Einkaufes sind immer durch verschiedenartige Verträge hervorgerufen.

§ 16. Die äußere Erscheinungsform des Einkaufes.

Wenn auch, wie im vorigen Paragraphen bemerkt, stets ein Vertrag die Grundlage des Kaufgeschäftes bildet, so können doch mehrfache Bestimmungen in einem solchen Vertrage enthalten sein, durch welche ein Kaufgeschäft von einem andern wesentlich unterschieden wird. Mehre Kaufgeschäfte, deren wesentliche Vertragsbestimmungen einander gleichen und die Unterscheidungsmerkmale von andern Kaufgeschäften mit andern Vertragsbestimmungen bilden, machen dann eine bestimmte Gattung oder Art aus. Solche be-

sondere Geschäftsgattungen sind der Lieferungskauf, der Kauf nach Probe rc. Da aber der Einkauf vom Verkauf nicht trennbar ist, so umfaßt jedes Kaufgeschäft, in welcher Form es auch erscheine, stets einen Einkauf und einen Verkauf.

Betrachten wir nun die einzelnen abändernden Bestimmungen, durch welche Kaufgeschäfte unter eine besondere Gattung fallen können, so beziehen sich dieselben entweder vorwiegend auf die Persönlichkeit des Käufers oder Verkäufers, oder sie haben ihren Grund in der Natur des Kaufgegenstandes, oder in der Entrichtungsweise des Kaufpreises.

Kaufgeschäftsgattungen, welche durch die erste Art abändernder Bestimmungen gebildet werden, sind beispielsweise der Freundeskauf, der Reukauf, der Rückkauf, der Vorkauf.

Der Begriff des Freundeskaufes ergibt sich schon aus seinem Namen. Er beruht nämlich auf dem gänzlichen oder theilweisen Verzichte eines Vortheils zu Gunsten des Käufers oder Verkäufers. So lange das Geschäft nur mit gänzlichem Ausschlusse alles Vortheils abgeschlossen wird, ist es noch ein reines Kaufgeschäft. Ist aber das Geschäft mit Nachtheil seitens des Käufers oder Verkäufers verbunden, so ist es bis zum Betrage dieses Nachtheils Schenkung und also gemischter Natur.

Der Reukauf hat seinen Grund in der möglichen Willensunbestimmtheit des Käufers oder Verkäufers, vor welcher sich der andere Theil bei Abschluß des Geschäftes durch Festsetzung des sogenannten Reugeldes schützen kann. Diejenige Partei, welche das Geschäft rückgängig machen will, muß alsdann das Reugeld entrichten. In dem Rechtssatze aber, daß das Reugeld schon bei Abschluß des Kaufgeschäftes festgesetzt werden muß und demgemäß nicht bei allen Kaufgeschäften vorkommt, ist die Ursache zu finden, weshalb der Reukauf ein Kaufgeschäft eigener Art ist. Im gewöhnlichen Kaufgeschäfte steht dem verletzten Theile nur die Klage auf Erfüllung oder gänzliche Schadloshaltung zu.

Der Rückkauf kommt am häufigsten beim Verkaufe von Liegenschaften, öfters aber auch von beweglichen Sachen vor und besteht in der Bedingung, daß entweder nach einer bestimmten Zeit, oder, falls der Käufer die gekaufte Sache wieder verkaufen wolle, der frühere Verkäufer das Recht oder die Verpflichtung habe, die Sache

um einen schon beim ersten Verkaufe festgesetzten, oder beim Rückkaufe festzusetzenden Preis, zurückzukaufen. Inwiefern der Rückkauf mit dem Vorkaufe zusammenfällt, wird aus der Erklärung des Vorkaufes erhellen.

Der Vorkauf besteht in dem Rechte einer Person, eine Sache, wenn sie verkauft werden soll, vor jedem andern Käufer angeboten zu erhalten. Die Berechtigung zum Vorkaufe hat eine doppelte Quelle: das Gesetz und den Vertrag. Ein Beispiel des gesetzlichen Vorkaufrechtes ist in den Marktordnungen mancher deutscher Staaten die Bestimmung, daß Getreide und Victualien bis zu einer gewissen Stunde Auswärtige nicht kaufen dürfen; die Einheimischen haben nun bis zu dieser Stunde das Recht, ihre Vorräthe einzukaufen, und dies Recht nennt man das Vorkaufsrecht. Ueber das Vorkaufsrecht sagt Pöhls: Unter diesem Titel maßen sich die Engländer das Recht an, während eines Seekriegs gewisse Gegenstände, die das Eigenthum der Neutralen sind, zu deren Confiscation aber kein Grund vorhanden, gegen Bezahlung an sich zu nehmen. Dem Principe zufolge erstreckt sich dies Recht auf solche Waaren, die nicht gerade als Contrebande angesehen werden können, die aber ihrer Natur nach dem Feinde, wenn sie ihm zukämen, leicht von Nutzen sein könnten, also z. B. Lebensnsmittel. Das Recht ist aber auf alle Gegenstände ausgedehnt, die für den englischen Dienst von Nutzen sein können. Es wird jedoch nicht der Preis, den die Waaren im Bestimmungshafen haben, sondern eine angemessene Entschädigung bezahlt. Wird beim vertragsmäßigen Vorkaufsrechte das Recht des Vorkäufers umgangen, so kann vom Berechtigten auf gänzliche Schadloshaltung und, falls auch der Käufer in böswilliger Absicht handelte, auf Vernichtung des Kaufgeschäftes geklagt werden. Nicht selten fällt dies Vorkaufsrecht mit dem Rückkaufe zusammen, wenn es nämlich an einer Sache zugestanden wird, welche der zum Vorkaufe Berechtigte früher an den zum Angebote Verpflichteten veräußert hat.

Rückkauf und Vorkauf unterscheiden sich aber in folgenden Punkten:

1. der zum Rückkaufe Berechtigte kann durch einen Vertrag auch zum Rückkaufe verpflichtet sein; der zum Vorkaufe Berechtigte hingegen unter keiner Bedingung.

2. Ist aber der zum Rückkaufe Berechtigte verpflichtet, so entsteht hieraus auch die unbedingte Pflicht des andern Theiles, die Sache rückverkaufen zu müssen. Beim Vorkaufe jedoch ist der zum Angebote Verpflichtete nur unter einer Bedingung verpflichtet, die in seinem eigenen Belieben liegt, nämlich im Falle der Wiederveräußerung.
3. Hieraus folgt, daß beim Rückkaufe eine Zeit festgesetzt sein kann, beim Vorkaufe aber nie.
4. Beim Rückkaufe ist der Preis gewöhnlich vertragsmäßig festgesetzt. Der Rückveräußerer muß, wenn der Rückkauf mit dem Vorkaufe nicht zusammenfällt, und er zum Rückverkaufe verpflichtet ist, die Sache ablassen, selbst wenn sich ein vortheilhafterer Käufer fände. Beim Vorkaufsrechte kann zwar auch der Preis für den Fall der Wiederveräußerung festgesetzt sein, aber es ist dies nicht immer der Fall und der zum Vorkaufe Berechtigte kann nur dann sein Recht gebrauchen, wenn er mit einem andern Kauflustigen den gleichen Preis zu entrichten erklärt.

Dies sind nur einige Beispiele von Kaufgeschäftsgattungen, in welchen die persönlichen Beziehungen vorherrschen. Ein bestimmter Inhalt dieser persönlichen Beziehungen kann schon deshalb nicht angegeben werden, weil manche dieser Kaufgeschäfte im Gesetze, andere im Vertrage begründet sind. Als Durchschnittsregel gilt jedoch, daß solche persönliche Beziehungen in dem Willen der Vertragschließenden ihren Grund, in der Begünstigung einer Person ihren Zweck haben.

Von den Kaufgeschäftsgattungen, bei welchen die Beziehungen zum Gegenstande die vorherrschende Seite bilden, führen wir folgende Arten an:

1. Der Kauf von unbeweglichen Sachen, Liegenschaften. Haften auf einer zu verkaufenden Liegenschaft Hypothekenschulden, so muß die Veränderung des Besitzstandes in die Hypothekenbücher eingetragen werden. Es sollen durch diese Eintragung nicht sowohl die Rechte des Käufers oder Verkäufers, sondern hauptsächlich die Rechte Dritter gewahrt werden, welche zur Befriedigung ihrer Forderung gegen den Verkäufer subsidiär an das Verkaufsobject gewiesen sind.

Diese Hinweisungen an das Verkaufsobject finden nun in den Eintragungen in die Hypothekenbücher ihre Verbürgung. Sollen diese Verbürgungen weiter zu Recht bestehen, so muß der Käufer die Rechte der Gläubiger an seinem Kaufobjecte anerkennen und diese Anerkennung durch das Eintragenlassen des veränderten Besitzstandes in die Hypothekenbücher bethätigen, wodurch er von selbst Hypothekenschuldner wird. Sollen aber diese Verbürgungen nicht weiter zu Recht bestehen, so können sie nur durch das Wegfallen der verbürgten Schuld aufgehoben werden, und es müssen also diese Schulden, je nach der ursprünglichen Festsetzung durch den Käufer oder Verkäufer, getilgt werden. — Die Eigenthümlichkeit bei diesem Rechtsgeschäfte besteht in seiner Giltigkeitserklärung durch eine Urkunde. Es ist zwar weder eine gerichtliche noch eine außergerichtliche Urkunde durchaus erforderlich, aber doch in manchen Ländern durch die Gesetze, in manchen durch das Recht der Gewohnheit anerkannt. Diese Urkunde kommt bei andern Kaufgeschäftsgattungen viel seltener vor.

2. Der Begriff des Kaufes auf Besicht liegt durchaus nicht im Namen dieses Kaufgeschäftes, indem sonst der Käufer durch die Erklärung, die Waare besehen zu wollen, auch schon die Zustimmung zum Kaufe der Sache geben müßte. Erst nachdem der Käufer die Waare gesehen, steht ihm die Erklärung frei, ob er dieselbe kaufen oder nicht kaufen wolle, und zwar ohne alle Angabe von Gründen.

3. Der Kauf wie zu besehen ist nahe verwandt mit dem vorhergehenden. Er unterscheidet sich jedoch von ihm in zwei Punkten:

a) Beim Kauf auf Besicht ist der Käufer mit seiner Erklärung, durch welche der Kauf giltig wird, an keine bestimmte Zeit gebunden. Beim Kaufe wie zu besehen muß er diese Erklärung zu einer bestimmten Zeit abgeben. Deshalb findet diese letztere Kaufart gewöhnlich bei Versteigerungen statt.

b) Beim Kaufe auf Besicht ist der Verkäufer für die Güte seiner Waare haftbar, nicht so beim Kaufe wie zu besehen. Daraus folgt, daß beim Kaufe auf Besicht nach geschlossenem Handel noch eine Untersuchung der Waare stattfinden kann, der Käufer also durch den Handel nicht an die Waare in jener beliebigen Qualität, sondern nur an ihre Güte gebunden ist. Beim

Kaufe wie zu besehen jedoch, kann nach abgeschlossenem Handel keine Untersuchung der Waaren mehr stattfinden. Der Käufer ist durch den Handel an die Waare gebunden, abgesehen von ihrer Güte.

4. Der Kauf in Bausch und Bogen besteht in der Uebernahme einer Mehrheit von Sachen, deren Preis entweder im Ganzen (in Bausch und Bogen) oder nach Zahl, Maß und Gewicht bestimmt werden kann. In der Richthaftbarkeit des Verkäufers für die Qualität einer einzelnen in der Mehrheit begriffenen Sache beruht einige Verwandtschaft mit dem Kaufe wie zu besehen. Bezüglich der Quantität müssen wir nach der im Begriffe angegebenen Unterscheidung der Preisbestimmung Folgendes unterscheiden: Wird der Preis im Ganzen bestimmt, so kann entweder die Quantität der für diesen Preis zu erhaltenden Waaren angegeben sein oder nicht. Ist nämlich die Quantität der Sachen nicht bestimmt, so findet am Preise keine Veränderung statt, abgesehen davon, ob der Käufer gerade so viel oder mehr oder weniger empfing, als er zu empfangen hoffte. In diesem Falle tritt keine Haftbarkeit des Verkäufers für die Quantität der Waare ein. Ist hingegen die Quantität der für den ganzen Preis zu erhaltenden Waaren genau festgesetzt, so verringert sich der Preis in dem Verhältnisse, in welchem die Quantität hinter der Angabe des Verkäufers zurückbleibt. Es tritt also eine indirecte Haftbarkeit des Verkäufers für die Quantität ein. Diese Haftbarkeit ist deshalb indirect, weil der Verkäufer für die Quantität nicht unmittelbar einsteht, — in welchem Falle er dem Käufer, der das ganze Vorhandene erhält, das übrige noch Fehlende ergänzen müßte, — sondern weil er für die abgehende Quantität durch den verhältnißmäßigen Preisabzug verantwortlich gemacht wird. Die andere Alternative des Begriffes besteht in der Preisbestimmung nach Zahl, Maß und Gewicht, und auch hier sind zwei Fälle denkbar. Entweder ist ein bestimmtes Maß oder Gewicht, oder eine bestimmte Zahl der Gegenstand des Kaufes. Hier wird von der Haftbarkeit des Verkäufers die Rede sein, wenn die durch das Maß festgesetzte Quantität in dem Kaufgegenstande nicht enthalten ist. Oder es wird die Quantität im Ganzen nach einem bestimmten Maße oder Gewichte verkauft. Hier kann natürlich von einer Haftbarkeit des Verkäufers keine Rede sein, weil der Preis

nach dem den Maßstab bildenden Gewichte festgesetzt ist, und also so oft aus der Mengesache erzielt wird, als dies Maß oder Gewicht in derselben enthalten ist.

5. Der Kauf nach Probe ist mit dem Kaufe auf Besicht in der Art verwandt, daß in beiden Kaufarten der Verkäufer bis zur Erklärung des Käufers über die Annahme oder Nichtannahme der Waare an den Handel gebunden ist, der Käufer hingegen seinen freien Willen hat. Darin aber unterscheiden sich beide Kaufgattungen, daß beim Besichtkaufe die Waare selbst, beim Kaufe nach Probe nur ein Muster, eine Probe vorliegt. Gleicht nun die Waare der Probe nicht, so kann der Käufer zurücktreten, und hierin äußert sich seine Willensfreiheit. Der Verkäufer hingegen muß in diesem Falle entweder eine probehaltige Waare nachliefern, oder das volle Interesse leisten, und hierin zeigt sich des Verkäufers Willensgebundenheit an den Handel. Diese Willensgebundenheit währt nun bis zur Erklärung des Käufers. Der Käufer kann jedoch seine Erklärung nicht nach Belieben hinausschieben, sondern es ist hierfür durch Gesetz, Gewohnheit oder Vertrag eine Zeit festgesetzt. Ist dies aber nicht der Fall, so muß sofort nach Vergleichung der Probe mit der Waare die Erklärung abgegeben werden.

6. Der Kauf auf Lieferung besteht im Verkaufe einer selbst noch nicht besessenen Waare. Der Verkäufer kann sie also beim Abschlusse des Kaufgeschäftes dem Käufer auch nicht übergeben. Es liegt mithin im Wesen des Lieferungskaufes, daß der Verkäufer die Waare nicht nach einer in seinem Belieben liegenden, sondern nach einer vertragsmäßig festgesetzten Zeit liefern muß. Ein zweiter wesentlicher Punkt ist der, daß die ganze versprochene Waare, nicht etwa ein Theil derselben, geliefert werde. Liefert der Verkäufer die Waare nicht zur rechten Zeit, so muß er allen nachweisbaren Schaden ersetzen. Die Zeit wird aber streng nach dem Kalender, vom ersten Tage nach dem Abschlusse des Lieferungsgeschäftes an, gerechnet, nicht etwa nach dem gewöhnlichen Ausdrucke, welcher unter vier Wochen einen Monat begreift, während der Kalender achtundzwanzig Tage zählt. Bleibt die Quantität der Waare unter dem versprochenen Maße zurück, so ist es streitig, ob der Käufer mit dem Minder sich begnügen müsse. Handelt indeß der Verkäufer nicht arglistig, so wird die Billigkeit allerdings diese

Frage bejahen, indem der Käufer durch den Wenigerempfang geringern Schaden leidet, als der Verkäufer erleiden würde durch die gänzliche Zurückweisung der Lieferung. Da ferner der Verkäufer bei der nicht rechtzeitigen Lieferung der ganzen Waare den vollen Schadensersatz leisten muß, so wird man annehmen müssen, daß bei einer theilweisen Lieferung auch theilweise Schadensersatz, nämlich für die fehlende Waare, geleistet werde. Dies ist der Lieferungskauf in seiner reinen Natur. Er kann sich aber auch mit andern Kaufgeschäften, dem Kaufe nach Probe, dem Kaufe nach Besicht u. s. w., vermischen. Tritt eine solche Vermischung ein, so muß die Frage über die Verpflichtung des Käufers zum Behalten der Waare nach den bei diesen Kaufarten geltenden Grundsätzen entschieden werden.

7. Nahe verwandte Kaufarten sind der Hoffnungskauf und der Kauf einer gehofften Sache. J. A. Seuffert in seinem praktischen Pandektenrecht (Röm. Privatrecht) bemerkt hierüber Folgendes: Besonderer Natur ist der Hoffnungskauf, bei welchem ein Preis für Sachen versprochen wird, von denen es noch ungewiß ist, ob sie überhaupt (Hoffnungskauf), oder doch, in welchem Maße und Umfange (Kauf einer gehofften Sache) existiren werden. Bei dem reinen Hoffnungskaufe muß der Käufer den Preis entrichten, wenn gleich von dem Gehofften gar nichts zum Dasein kömmt; wohingegen es in dem zweiten Falle zwar ohne Einfluß ist, ob von den gekauften zukünftigen Sachen viel oder wenig zum Dasein gelangt, jedoch das Geschäft zerfällt, wenn der Käufer ganz leer ausgehen würde.

8. Die Eintheilung der Kaufgeschäfte in Baarkauf, Pränumerations- und Creditkauf hat in der Preisentrichtung ihren Grund und findet dort ihre Erklärung.

§ 17. Entrichtung des Gegenwerthes.

Der Gegenwerth wird entweder gegen die Hingabe, oder längere Zeit nach der Hingabe, oder vor der Hingabe der Sache entrichtet. Hierauf beruht die im vorigen Paragraphen erwähnte Eintheilung der Kaufgeschäfte in Baarkauf, Creditkauf und Pränumerationskauf. Wird der Gegenwerth gegen die Ueber-

gabe der Sache entrichtet (Baarkauf, Contantkauf), so geschieht dies selbstverständlich in einmaliger Zahlung. Beim Credit- und Pränumerations-Kaufe hingegen kann sowohl der Kaufpreis mittels einer einzigen Zahlung entrichtet, als auch in mehrern Theilen entrichtet werden, welche dann zu festgesetzten Zeiten (Terminen, Fristen) geleistet werden müssen. In diesem letzten Falle spricht man von Ratenzahlungen.

§ 18. Leitsätze der Erfahrung beim Einkaufe.

Wir müssen hier den Kaufmann betrachten, welcher deshalb eine Sache kauft, um sie wieder mit Gewinn veräußern zu können, nicht etwa den Liebhaber einer Sache, welcher sie ihrer selbst willen kauft. Hieraus folgt, daß alle Grundsätze, welche den Kaufmann beim Einkaufe leiten sollen, die Erzielung des größtmöglichen Gewinnes beabsichtigen müssen. Er darf also

1. nicht den Affectionswerth, sondern den reellen Werth der Sache im Auge haben. Das Nähere hierüber in der Werthbestimmungslehre.
2. Er muß für den möglichst geringsten Kaufpreis die möglichst größte Quantität und möglichst beste Qualität der Waaren zu erwerben suchen, d. h. er muß möglichst wohlfeil kaufen.
3. Wenn zwei Gegenstände oder zwei Sorten den gleichen Kaufpreis haben, so kaufe man nicht gerade den vorzüglicheren Gegenstand oder die feinere Sorte, sondern jene Waare, welche den größten Absatz findet. Wird hier auch beim Absatze der Waare im Kleinen ein geringerer Vortheil erzielt, so ist doch der Vortheil aus dem Absatze der ganzen Waaren-Quantität bedeutend größer. Ist aber auch die Qualität oder Quantität zweier Waaren um denselben Kaufpreis einander ganz gleich, so kann doch mit der einen derselben aus besonderen Umständen beim Wiederverkaufe ein größerer Gewinn erzielt werden, d. h. sie kann theurer verkauft werden, als die andere. Hier kaufe man also jene Waare, welche theurer bezahlt wird.
4. Der Käufer berücksichtige beim Kaufe die günstigste Zeit. Die Mode, d. h. die Lebensweise der Gegenwart, huldigt

dem Grundsatze des Wechsels. Der Käufer muß also bei jeder Waare die Umstände der Wahrscheinlichkeit und Möglichkeit erwägen, welche einen solchen Wechsel fördern oder hemmen können, und nach diesen Umständen die möglichst kleinste oder möglichst größte Quantität der Waare einkaufen. Nebst der Mode gibt es aber auch noch andere Umstände, welche auf die größere oder geringere Nachfrage einer Waare Einfluß üben können, z. B. die Aussicht auf eine gute Ernte. Auch diese Umstände muß der Käufer berücksichtigen.

5. Nebst der günstigen Zeit ist die Kürze der Zeit zu berücksichtigen. Die günstige Zeit sagt dem Kaufmann mehr, ob er überhaupt, und welche Waaren er kaufen solle, die Kürze der Zeit aber sagt mehr, wie viel er von der einmal besichtigten Waare kaufen soll, um sie möglichst rasch und möglichst vortheilhaft wieder veräußern zu können. Auch hier werden die im vorigen Absatze angegebenen Umstände Berücksichtigung verdienen.

6. Beim Tausche, d. h. bei einem Kaufgeschäfte, in welchem der zu leistende Gegenwerth selbst wieder in Waaren besteht, gebe man Waaren, die einen geringeren oder schwierigeren Absatz versprechen, gegen Waaren, die einen vortheilhafteren Absatz in Aussicht stellen. Dieser Grundsatz verstößt nicht gegen die allgemeine Moral und Billigkeit, so daß man für die Ueberlassung der schlechteren Waare eine bessere empfängt, sondern der Tausch wird gewöhnlich mit verschiedenen Waaren vorgenommen, und hier kann jeder Tauschende jene Gegenstände zu erlangen suchen, welche er gerade am besten abzusetzen weiß, ohne den Andern in Schaden zu bringen.

Bisher haben wir jene Grundsätze beobachtet, welche vorzüglich die Waaren im Auge haben. Natürlich wurden jene ganz allgemeinen Erfahrungen hinweggelassen, welche auch der Laie beim Kaufe oder Tausche berücksichtigt, und die deshalb nicht hierher gehören. Solche Grundsätze sind beispielsweise, daß man stets die dauerhafteste Waare kaufe, daß der Preis nie zu hoch sei, im Verhältnisse zum empfangenen Gegenstande u. s. w. Es gibt aber auch Grundsätze, welche der Käufer im Verhältnisse zu andern beim Kaufgeschäfte betheiligten Personen in's Auge fassen muß. Wenn wir

diese Grundsätze schon jetzt hier anführen, und hierdurch der Lehre vom Verkaufe und Commissionshandel vorgreifen, so geschieht es nur des innigen Zusammenhanges wegen. Diese Grundsätze sind folgende:

a) Man wähle jenen Verkäufer, welcher den meisten Credit gewährt, vorausgesetzt, daß alle andern Umstände gleich vortheilhaft sind.

b) Beim Commissionshandel oder Abschlusse eines Kaufgeschäftes durch Mäkler gebe man nie mehren Personen zu gleicher Zeit den gleichen Auftrag. Erst wenn man sich von den Verbindlichkeiten gegen den früheren Auftragnehmer befreit hat, wähle man sich einen andern Geschäftsbesorger. Der Grund hiervon ist rechtlicher Natur. Der Commissionär oder Mäkler ist nicht gerade zur bestimmten Genehmigung des Auftrages verpflichtet, sondern es spricht für diese Genehmigung bei der Berufsthätigkeit dieser Leute eine rechtliche Vermuthung, sofern keine bestimmte abschlägige Antwort erfolgt. Beachtet man nun die oben angegebene Maßregel nicht, so kann man einen und denselben Auftrag zweimal erfüllt sehen und dadurch in Schaden kommen.

Verkaufslehre.

§ 19. Begriff des Verkaufs.

Der Verkauf im gewöhnlichen Leben ist die Ueberlassung des Eigenthums an einer Sache um einen bestimmten Preis. Wie die Rechtslehrer beim Einkaufe den Erwerb des sofortigen Eigenthums, so bestreiten sie auch folgerichtig beim Verkaufe die Uebertragung des Eigenthums. Seuffert erklärt in seinem Pandektenrecht die Ueberlassung einer Sache als Eigenthum für die gewöhnliche Absicht der Kaufvertragschließenden.

Wie beim Einkaufe, so ist der zu erzielende größtmögliche Gewinn auch beim Verkaufe das eigenthümliche Merkmal, wodurch derselbe in's kaufmännische Leben eintritt. Dieser Gewinn ist doppelter Natur: er ist positiv, insoferne man aus der Veräußerung der Waare die größtmöglichen Vortheile zu erwerben sucht; er ist negativ, in-

soferne man bei der Veräußerung so wenig als möglich Schaden nehmen will. Dieser letzte Fall ist jedoch nicht regelmäßig, sondern tritt nur dann ein, wenn man sich beim Ankaufe oder Erzeugen der Waaren, in ihrem wahrscheinlichen Absatze verrechnet hat. Aus der positiven Natur des Gewinnes ergibt sich die Lehre des Gewinnes im eigentlichsten und engsten Sinne. Aus der negativen Natur aber jene des Verlustes.

Gewinn und Verlust können nicht zergliedert, sondern müssen bei ihrer Unzertrennbarkeit im Handel und Wandel auch vereint betrachtet werden. Die Grundsätze über Gewinn und Verlust lassen sich jedoch nicht in die engen Rahmen einiger Regeln einschränken, sondern sind mannigfaltig und unbegränzt, wie das Handelsleben selbst und seine Erfahrungen.

§ 20. Gewinn und Verlust. — Begriff und Eintheilung.

Der Gewinn ist der Inbegriff aller jener Vortheile, welche überhaupt aus einem Geschäfte, beim Handel aus einem Handelsgeschäfte, erstrebt und gezogen werden. Der Verlust dagegen begreift alle Nachtheile in sich, welche durch falsche Berechnung oder sonstige Unfälle bei einem Geschäfte vorkommen können. Aus diesen beiden Begriffsbestimmungen ergibt sich, daß der Gewinn im Allgemeinen stets in der Absicht und Berechnung des Menschen liegt, wenn auch die Größe desselben über oder unter der Berechnung sein kann; daß der Verlust hingegen stets außer der Absicht des Menschen gelegen ist, sowohl im Allgemeinen, als in seiner Ausdehnung.

Der Gewinn läßt sich eintheilen in rohen und reinen Gewinn. Der rohe Gewinn, Bruttogewinn, besteht in dem Mehrbetrage des Verkaufspreises gegen den Einkaufspreis. Der reine Gewinn, Nettogewinn, besteht nicht in dem Mehrbetrage an und für sich, sondern in dem Mehrbetrage nach Abzug aller gehabten und noch möglichen Unkosten. Solche Unkosten bestehen in den Zinsen, welche von dem Einkaufscapital, bis es wieder als Verkaufssumme eingeht, entfallen, der Gefahr des Ausstandes, sonstiger Handlungsunkosten u. s. w.

Eine Eintheilung des Verlustes in rohen und reinen Verlust läßt sich zwar logisch begründen, ist aber ohne praktischen Werth.

§ 21. Allgemeine Erfahrungssätze über den Gewinn und Verlust.

Der Kaufmann darf nicht allein darauf sehen, daß ein einzelnes von ihm betriebenes Geschäft Gewinn bringt, sondern, daß seine ganze Handelsthätigkeit, d. h. der Inbegriff aller von ihm ausgeführten Handelsgeschäfte, möglichst viele Vortheile gewähre und mit möglichst wenigen Unkosten verknüpft sei. Die Erfahrungssätze über Gewinn und Verlust beziehen sich sowohl auf die gesammte Handelsthätigkeit, wie auf ein bestimmtes Geschäft und lassen sich deshalb nicht streng in Classen eintheilen. Nichtsdestoweniger bezielen einige Sätze doch vorwiegend die gesammte Thätigkeit, andere mehr oder minder ein einzelnes Geschäft. Zu den Sätzen erster Art gehören nachstehende:

1. Nachhaltigkeit des Fonds. — Ein Kaufmann darf nie alle seine Capitalien auf ein Unternehmen verwenden, damit er nicht, wenn dieses unglücklich ausfällt, in der Weiterführung seiner Geschäfte gehemmt ist. Vorräthige Gelder hinterlege man nicht in einem einzigen Bankhause, um nicht mit dem Ruine desselben zu große Verluste zu erleiden.

2. Möglichst oftmaliger Umsatz des Capitals. — Je öfter wir mit einem Capitale innerhalb eines gewissen Zeitraumes, z. B. eines Jahres, Handelsgeschäfte treiben, und dasselbe jedesmal mit Gewinn zurück erhalten, desto größere Vortheile werden wir aus demselben ziehen. Das Capital dient in diesem Falle nicht nur dem Interesse des einzelnen Handeltreibenden, sondern es trägt auch zur Vermehrung des Volksvermögens im Ganzen bei.

3. Zu diesen beiden materiellen Hebeln des Gewinnes tritt noch der sittliche Hebel des Vertrauens zu dem Handeltreibenden. Dieses Vertrauen ist der Credit, und besteht nicht nur in dem günstigen Erfolge aller Unternehmungen, sondern vorzüglich in der Ueberzeugung, welche man von einem Geschäftsmanne hegt, daß er nie mehr Verpflichtungen eingehe, als er selbst bei einem unglücklichen Ausgange seines Geschäftes erfüllen könne. Dieses Vertrauen zum Geschäftsmanne wird also hervorgerufen durch dessen scharfsichtigen Umblick und seinen redlichen Willen.

Rathschläge, welche mehr dem Gewinn in einzelnen Geschäften gelten, sind folgende:

a) Möglichst früher und rascher Absatz der Waaren.

b) Möglichst baldiger Empfang der Verkaufssumme. Hieraus folgt, daß dem Verkäufer nur einmalige Zahlung des Käufers größere Vortheile gewährt, als Ratenzahlungen.

c) Die Verpflichtung, den Einkaufspreis möglichst spät zahlen zu müssen. Hieraus folgt umgekehrt, daß Ratenzahlungen dem Wiederverkäufer größeren Gewinn bringen, als einmalige Zahlung.

d) Der Absatz von Waaren in möglichst großen Parthien.

e) Bei mehren Geschäften beachte man nicht sowohl jenes Geschäft, welches einen augenblicklichen, aber kleineren Vortheil bringt, als vielmehr jenes, dessen Vortheile zwar später erfolgen, aber auch nachhaltiger und reichlicher ausfallen.

f) Der Verkaufspreis einer Waare darf nicht allein den früheren Einkaufspreis berücksichtigen, welchen er dem Verkäufer mit Gewinn zurückerstatten soll, sondern auch den künftigen Einkaufspreis, der aus besonderen Verhältnissen den früheren Einkaufspreis und selbst den dermaligen Verkaufspreis übersteigen könnte. Es müssen also hierbei nicht nur die gegenwärtigen Umstände, sondern auch zukünftige Wahrscheinlichkeiten und Möglichkeiten reiflich erwogen werden.

Neben diesen Erfahrungssätzen, welche sich auf Kaufgeschäfte jeglicher Art beziehen, gibt es noch einige Vorsichtsmaßregeln für bestimmte Handelsgeschäfte:

aa) Beim Tausche, der noch hier und da im Buchhandel vorkommt, betrachte man das Preisverhältniß der zu gebenden und der zu empfangenden Waare.

bb) Beim Verkaufe auf Lieferung hüte man sich vor der Uebernahme von Verbindlichkeiten, deren Erfüllung nur ungewissen Gewinn, vielleicht aber auch großen Schaden bringen kann.

cc) Die beim Commissionsgeschäfte geltenden Grundsätze über Gewinn und Verlust sollen nicht hier abgehandelt werden, sondern, um das einheitliche Bild des Commissionshandels nicht zu zerreißen, erst dort ihre Stelle finden.

Wir betrachten nun in dem folgenden Paragraphen einzelne dieser Sätze genauer.

§ 22. Vom möglichst oftmaligen Umsatze des Capitals.

Wir haben im vorigen Paragraphen bemerkt, daß, je öfter wir mit einem Capitale innerhalb eines gewissen Zeitraumes Handelsgeschäfte treiben und dasselbe jedesmal mit Gewinn zurückerhalten, um so größere Vortheile wir aus demselben ziehen. Hierauf stützt sich der Grundsatz, daß wir den Verkauf von Waaren so oft als möglich wiederholen sollen, weil mit dem jedesmaligen Empfange des Verkaufspreises wir unser Anlage-Capital mit Gewinn zurückerhalten können. Diese Wiederholung des Verkaufes bewerkstelligen zu können, müssen wir

1. öftere Angebote von unseren Waaren machen, ohne besondere Nachfrage abzuwarten;
2. ward ein Angebot angenommen, so müssen wir die möglichst beste Waare zu möglichst billigem Preise liefern und schnell herbeizuschaffen wissen.

§ 23. Möglichst früher und rascher Absatz der Waaren in möglichst großen Parthien.

Um sowohl einen möglichst raschen Absatz, als einen solchen von größtmöglichen Parthien verwirklichen zu können, mit anderen Worten, um so viel als möglich zu verkaufen, beachte man folgende Vorsichtsmaßregeln:

1. Man wähle vorzüglich solche Käufer, welche Vieles brauchen, mit denen man nicht blos vorübergehend, sondern auch länger Handelsgeschäfte machen kann.
2. Man stelle annehmbare Verkaufsbedingnisse, zu welchen hauptsächlich billige Preise und Gewährung von Zahlungsfristen gehören. Wohl haben wir an einer andern Stelle angedeutet, daß es dem Verkäufer vortheilhafter sei, den Verkaufspreis in einmaliger Zahlung zu empfangen, und somit stehen diese beiden Sätze in unlösbarem Widerspruche, wenn man beide auf ein Kaufgeschäft in Anwendung bringen will; allein

betrachten wir nicht ein einzelnes Kaufgeschäft, sondern den Handel im Allgemeinen, wie er den Lebenserwerb eines Mannes bildet, so löst sich dieser Widerspruch von selbst. Jeder Kaufmann wird jene Kunden vorziehen, welche in einmaliger Zahlung ihre Verbindlichkeiten erfüllen; aber da ausschließliche Bedienung solcher Kunden seine Geschäfte auf einen zu engen Kreis beschränken würde, so muß er auch solche Handelsfreunde zu erwerben suchen, welche zwar ihre Zahlungsverbindlichkeiten nicht augenblicklich erfüllen können, aber den redlichen Willen und die Kraft besitzen, ihrer Obliegenheit in vertragsmäßig festgesetzten Zahlungsfristen nachzukommen.

3. Man stelle die Preise in dem Gelde und Gewichte, welche an dem Wohnorte des Käufers eingeführt sind, und suche die Waaren an einen dem Käufer angenehmen Lieferungsort kostenfrei zu senden.

4. und 5. sind die im vorigen Paragraphen angedeuteten Punkte. Ueberhaupt dienen die bisher angeführten und auch noch künftig anzuführenden Sätze nicht etwa ausschließlich zur Erreichung der einen oder anderen Absicht, sondern erstreben gewöhnlich mehre Zwecke zu gleicher Zeit.

§ 24. Baldiger Empfang der Verkaufssumme.

Hierüber beachte man Folgendes:

1. Ist einmalige Zahlung zu erlangen unthunlich, so stecke man für die Theilzahlungen möglichst kurze Fristen.
2. Man bedinge sich das Recht aus, über die Verkaufssumme Wechsel ziehen zu dürfen. Hierdurch empfängt man den Verkaufspreis gleichsam vor der Verfallzeit, indem man diese Wechsel schon früher gebrauchen kann. Dieser Punkt wird indeß erst durch die Wechsellehre verständlich.
3. Bei der Anschaffung von Waaren beobachte man das wahrscheinliche Verhältniß zwischen Angebot und Nachfrage.

§ 25. Sicherer Empfang des Verkaufspreises.

Der sittliche Hebel des Handels ist der im § 22 angedeutete Credit, den der Verkäufer sich zu erwerben suchen muß, wenn er sich im Augenblicke nicht im Besitze so viel baaren Geldes befindet, als die Betreibung seiner Geschäfte erheischt. Wie er aber das Recht hat, von seinen Handelsfreunden Credit zu fordern, so hat er auch die moralische Verpflichtung, denselben in bestimmten Fällen zu geben, weil ohne Gegenseitigkeit im Vertrauen kein Handel bestehen kann. Diese besondern Fälle, welche die Gewährung von Credit rathsam machen, stehen unter dem gemeinsamen Gesichtspunkte des sicheren Empfanges der versprochenen Kaufssumme. Der Verkaufspreis bleibt aber selbstverständlich stets am sichersten, wenn er gleich nach Abschluß des Geschäftes oder Empfanges der Waare gegeben wird. In folgenden Fällen nun ist die Creditgewährung rathsam:

1. Man gehe nur mit solchen Kaufleuten Geschäfte ein, von deren Redlichkeit, Pünktlichkeit und Creditfähigkeit man überzeugt ist. Unter Creditfähigkeit aber versteht man sowohl die Möglichkeit, die eingegangenen Verpflichtungen zu rechter Zeit zu erfüllen, als auch das Vertrauen, welches andere Männer zu diesen Personen hegen, und kraft dessen sie die Erfüllung der von jenen Personen eingegangenen Verpflichtungen verbürgen. Aus dem Begriffe der Creditfähigkeit erhellt es, daß keine genaue Bekanntschaft mit jenen Geschäftsleuten erforderlich ist, mit denen wir Geschäfte eingehen wollen, wenn tüchtige Bürgen für sie einstehen. Um aber auch diesen Bürgen gegenüber sicher zu sein, veranlasse man sie zu einer urkundlichen Erklärung.

2. Allein nicht nur über die Bürgschaft, sondern auch wo möglich über das Hauptgeschäft errichte man eine Urkunde, weil eine schriftliche Erklärung Mißhelligkeiten und Zweideutigkeiten eher verhütet als eine mündliche Besprechung. Beim Verkaufe von unbeweglichen Sachen ist eine Urkunde fast unerläßlich, bei anderen Geschäften, wie z. B. beim Viehkaufe, sehr gebräuchlich. Solche Urkunden verhindern den Ausbruch eines Rechtsstreites, und vor der Beendung eines solchen

ist der Verkaufspreis entweder gar nicht oder nicht in seinem ganzen Umfange gesichert.

§ 26. Von der angemessenen Größe des Verkaufspreises.

Ueber die angemessene Größe des Verkaufspreises verbreitet sich der im § 22, Ziffer 6 ausgesprochene Satz: Der Verkaufspreis einer Waare darf nicht allein den früheren Einkaufspreis berücksichtigen, welchen er dem Verkäufer mit Gewinn zurückerstatten soll, sondern auch den künftigen Einkaufspreis, der aus besonderen Verhältnissen den früheren Einkaufspreis und selbst den dermaligen Verkaufspreis übersteigen könnte. Dieser Satz allein gibt die richtige Größe des Verkaufspreises an. Es ist unrichtig, zu sagen, man verkaufe so theuer als möglich; denn abgesehen davon, daß bei Verletzungen über die Hälfte der Käufer auf Richtigkeit des Geschäftes oder volle Schadloshaltung klagen kann, so wird nur jener Verkäufer, der die in jenem Satze ausgesprochenen Grundregeln beachtet, das volle Vertrauen der Käufer durch seine Redlichkeit verdienen und besitzen, und jenem, welcher seine Preisforderungen unbillig erhöht, viele Gelegenheiten zu günstigen Geschäften entziehen. Der Verkäufer beachte daher folgende Rathschläge:

1. Er veräußere die Sachen wo möglich dem unmittelbaren Gebraucher oder Verbraucher derselben. Dies bringt nicht nur dem Verkäufer, sondern auch dem Käufer jenen Vortheil, welcher dem Zwischenhändler zufallen würde.
2. Man suche günstige Verkaufsgelegenheiten, die man nicht jedem Dritten mittheile, damit wir nicht verdrängt werden. Dieser Satz spricht durchaus nicht von der Beeinträchtigung der Handelsfreiheit, indem wir einem Dritten nicht die Gelegenheit zum Handeln im Allgemeinen, sondern nur zu einem bestimmten Handelsgeschäfte verschließen. Auch verstößt Schweigsamkeit am rechten Platze nicht gegen die Redlichkeit.
3. Man wähle die dem Verkaufe günstigste Zeit und Gelegenheit, d. h. jene Zeit, in welcher das Preisverhältniß das wahrscheinlich höchste ist, und jene Gelegenheit, welche uns die sichersten und kauflustigsten Käufer bietet.

4. Nachrichten von eintretenden Umständen, welche auf das Steigen und Fallen der Preise Einfluß üben können, und die man sich auf besonderen Wegen verschafft hat, benütze man auf die sachdienstsamste Weise und mit aller möglichen Umsicht.

Zahlungslehre.

§ 27. Begriff der Zahlung.

Die dritte Verrichtung, welche bei einem kaufmännischen Geschäfte vorkommt, ist die Zahlung, deren kaufmännischer Begriff von dem im gewöhnlichen Leben nicht abweicht. Zahlen heißt nämlich, für empfangene Waaren den Kaufpreis oder eine andere übernommene Verbindlichkeit in Geld oder in etwas Anderem, das seine Stelle vertritt, abtragen. Wir betrachten bei der Zahlungslehre

1. die Zeit der Zahlung,
2. die Art der Zahlung,
3. die mit der Hauptleistung möglicher Weise verbundene Nebenleistung.

§ 28. Zeit der Zahlung.

Betrachten wir die Zahlung beim Kaufgeschäft, so kann sie stattfinden:

1. gegen Empfang, Baarkauf;
2. vor Empfang, Pränumerationskauf;
3. nach Empfang der Sache, Creditkauf.

§ 29. Baarkauf.

Baarkauf ist die Zahlung gegen Empfang der Waare. Hier sind drei Fälle denkbar:

1. Empfang der Waare und Hingabe des Kaufpreises erfolgen unmittelbar zu gleicher Zeit, Kauf Zug um Zug. Hier können Käufer und Verkäufer Waare und Preis sich entweder selbst übergeben oder bei einem Dritten hinterlegen.

2. Der Verkäufer gibt die Waare hinaus vor Empfang des Kaufpreises. Hier ist er zur sofortigen Forderung des Kaufpreises berechtigt und kann bis zum Empfange desselben Zinsen verlangen. Bei andern Geschäften tritt das Recht der Zinsenforderung erst dann ein, wenn der nichterfüllende Theil wegen Saumseligkeit einer Mahnung bedurfte. Beim Baarkaufe tritt die stillschweigende Mahnung durch Hingabe der Waare ein und so ist mit dieser Mahnung zugleich auch das Recht der Zinsenforderung gegeben.
3. Der Käufer zahlt den Kaufpreis vor Empfang der Waare. Hier kann er sofort auf Lieferung der Waare bestehen.

Aber nicht nur beim Kaufe, sondern auch bei anderen Verbindlichkeiten kann die Erfüllung sogleich nach Uebernahme der Ersteren stattfinden, z. B. bei einer Schuld sofort nach Eintretung für den Schuldner die Tilgungspflicht, wenn diese bei Uebernahme der Schuld ausbedungen ist.

§ 30. Pränumerationskauf.

Der Pränumerationskauf besteht in der Zahlung des Kaufpreises vor Empfang der Waare und es gilt gleich, ob bei Entrichtung des Preises das Kaufgeschäft schon völlig abgeschlossen ist, oder nicht. Schon hierin liegt ein großer Unterschied von dem im § 29 Ziffer 3 abgehandelten Falle des Baarkaufes. Beim Baarkaufe nämlich muß das Kaufgeschäft schon völlig abgeschlossen sein und wenn dort der Käufer den Kaufpreis vor Empfang der Waare entrichtet, so geschieht es nur deshalb, weil einer der beiden fälligen Theile mit der Pflicht der Erfüllung den Anfang machen muß. Aus diesem Unterschiede zwischen beiden Kaufarten folgt noch ein zweiter. Der Baarkäufer der dritten Klasse nämlich verliert nach Hingabe des Kaufpreises stets das Eigenthum an demselben, er kann den säumigen Verkäufer nur zur Uebergabe der Waare oder zur sonstigen Schadloshaltung, aber nimmermehr zur Rückzahlung des Kaufpreises anhalten. Beim Pränumerationskaufe aber kommt es darauf an, ob bei Hingabe des Kaufpreises das Kaufgeschäft schon völlig abgeschlossen ist, oder nicht. Ist ein völliger Abschluß erfolgt, so verliert auch hier der Käufer das Eigenthum am Kauf=

preise; ist aber der Abschluß nicht erfolgt, so kann der Käufer nicht nur auf Lieferung der Waare oder Schadloshaltung, sondern nöthigen Falls auch auf Rückgabe des Kaufpreises klagen.

§ 31. Creditkauf.

Ein Geschäft, das eben so häufig wie der Baarkauf, vielleicht noch häufiger als dieser vorkommt, ist der Creditkauf, welcher in der Hingabe des Preises nach Empfang der Waare besteht. Er unterscheidet sich vom Baarkaufe der zweiten Gattung (§ 29) in der Art, daß bei jenem für die Hingabe des Kaufpreises keine Zeit festgesetzt ist, sondern dieselbe eigentlich sofort nach Empfang der Waare erfolgen soll, hier aber für die Hingabe des Kaufpreises eine bestimmte Zeit, Termin festgesetzt ist. Beim Baarkaufe der zweiten Gattung also ist der Käufer vom Empfange der Waare an säumig, beim Creditkaufe aber erst vom Tage an nach dem Termine. Der Credit aber findet nicht nur beim Kaufe, sondern auch bei anderen Geschäften statt, deren Erfüllung in einer Zahlungsverbindlichkeit besteht. Es wird also der Credit am besten bei der Zahlungslehre abgehandelt.

Credit.

§ 32. Begriff des Credits.

Credit ist das Vertrauen, welches man zu irgend Jemanden hat, daß dieser seine übernommenen Verbindlichkeiten erfüllen wolle, könne und werde. Der Credit muß also vorhanden sein:

1. vor Eingehung eines Geschäftes, indem jeder kluge Mann nur mit solchen Personen in Geschäftsverbindungen treten wird, zu deren Redlichkeit und Erfüllungsfähigkeit er das vollste Zutrauen besitzt;
2. nach Eingehung des Geschäftes bis zur Erfüllung der creditirten Verbindlichkeit. Dieser Credit setzt ein größeres Zutrauen voraus, als der Erstere, denn dieser kann uns oft zur Eingehung eines Geschäftes bewegen, welches die creditirte Person sofort nach seinem Abschlusse erfüllen muß. Es kann

also die Erfüllung unsererseits entweder gegen die Erfüllung des anderen Theiles oder auch später stattfinden. Beim Credit der zweiten Art hingegen erfüllen wir nicht nur immer zuerst, sondern wir schieben die Erfüllung des anderen Theiles stets auf eine bestimmte Zeit hinaus.

§ 33. Creditfähigkeit.

Creditfähigkeit ist der Gegensatz zum Credite. Während nämlich der Credit das Vertrauen ist, welches eine dritte Person zu uns hegt, und kraft dessen sie mit uns in Geschäftsbeziehungen tritt, so ist umgekehrt die Creditfähigkeit das Vertrauen, welches wir von einem Dritten genießen, und kraft dessen wir in den Stand gesetzt werden, mit diesem Dritten Geschäfte eingehen zu können, welche uns Verbindlichkeiten auferlegen. Diese Creditfähigkeit, d. h. dies Vertrauen, das man zu uns hegt, beruht

1. auf der Möglichkeit, die übernommene Verbindlichkeit zu erfüllen. Diese Möglichkeit wird entweder durch den gegenwärtigen Besitz, oder durch die rechtliche Anwartschaft auf künftige Geldmittel hervorgerufen;
2. auf dem redlichen Willen, daß wir diese Geldmittel zur gehörigen Zeit auf die Erfüllung unserer Verbindlichkeiten verwenden.

§. 34. Gläubiger und Schuldner.

Der Begriff von *Gläubiger* und *Schuldner* ergibt sich aus dem Begriffe von Credit und Creditfähigkeit. Jene Person nämlich, welche zu einem Dritten das Vertrauen besitzt, durch welches sie ein Geschäft eingeht, und nach eingegangenem Geschäfte zuerst erfüllt, ist der *Gläubiger*, dessen Forderung in der Gegenerfüllung des anderen Theiles zur bestimmten Zeit besteht. Jene Person aber, welche ein solches Vertrauen von einem Dritten genießt, kraft dessen dieser Dritte in einem mit ihr eingegangenen Geschäfte zuerst erfüllt, und ihre Gegenerfüllung auf eine spätere Zeit verschiebt, heißt der *Schuldner*.

Das Verhältniß, in welchem der Gläubiger zum Schuldner steht, ist das *Schuldverhältniß*. Der Gegenstand dieses

Schuldverhältnisses ist das Recht, welches der Gläubiger auf die Erfüllung des Schuldners hat (Forderung), oder die Pflicht zu erfüllen, welche dem Schuldner gegenüber dem Gläubiger auferlegt ist (Schuld). Die Ursache, aus welcher ein solches Schuldverhältniß entstanden ist, ist eine verschiedenartige und wird, soferne sie eine gerichtliche Geltendmachung zuläßt, der Rechtsgrund genannt.

§ 35. Erfahrungssätze beim Credite.

Da wir natürlich nur vom Credite im kaufmännischen Leben sprechen, so haben die hier aufgeführten Sätze auch nur darauf Beziehung.

1. Es genügt nicht nur ein gehöriger Vermögensbesitz und Redlichkeit des Willens, sondern wir müssen auch eine genaue Kenntniß der Handelsverhältnisse, eine kluge Berücksichtigung aller vorhandenen und künftig möglichen Umstände, Thätigkeit im Erwerben und Zusammenhalten im Erworbenen zeigen. Alle diese Eigenschaften zusammen fallen unter den Begriff der Handelstüchtigkeit.
2. Wie wir aber selbst diese Eigenschaften besitzen müssen, um Credit zu erhalten, so sollen wir uns wo möglich auch nur mit solchen Personen in Handelsverbindungen einlassen, welche gleichfalls im Besitze dieser Eigenschaften sich befinden.

Sind aber die Personen, zwischen welchen ein Schuldverhältniß eintreten soll, in der beschriebenen Weise geeigenschaftet, so ergeben sich die übrigen beim Creditgeben oder Creditnehmen zu beachtenden Vorsichtsmaßregeln von selbst. Die Redlichkeit verlangt pünktliche Erfüllung der eingegangenen Verbindlichkeiten zur festgesetzten Zeit; die Klugheit erheischt, daß man so selten als möglich, am wenigsten an seinem Wohnorte, Credit nehme, auch in diesen seltenen Fällen nie einen längeren Termin zur Erfüllung der Verbindlichkeiten verlange, als gewöhnlich oder nothwendig ist.

Diese Vorsichtsmaßregeln muß der Creditnehmende beobachten; dem Creditgebenden ist noch zu empfehlen, daß er, für den Fall einer nicht genauen Bekanntschaft mit dem Schuldner, Bürgen oder andere Sicherheitsmittel seiner Deckung fordere.

§ 36. Art der Zahlung.

Die Art der Zahlung hängt von der Verbindlichkeit ab, welche abgetragen werden soll, und besteht in ihrer Erfüllung. Die Erfüllungen übernommener Verbindlichkeiten können also verschiedenartig sein, und zwar

1. nach der Verschiedenartigkeit der Verbindlichkeit;
2. selbst bei an und für sich völlig ähnlichen Verpflichtungen durch verschiedenartige Nebenbestimmungen, welche die Erfüllungsweise ändern;
3. endlich durch erst später eintretende Umstände, welche die zu Anfang des Geschäftes festgesetzte Erfüllungsweise entweder vertragsmäßig oder gezwungenermaßen in eine andere verwandeln.

Wir haben es nur mit Handelsgeschäften zu thun und betrachten daher nur die bei diesen üblichen Zahlungsarten. Diese Arten sind:

Baarzahlung;
gerichtliche und außergerichtliche Hinterlegung;
Compensation;
Scontration;
Zahlung durch eine Girobank;
Zahlung durch Assignation, und
Zahlung durch Wechselbriefe.

§ 37. Baarzahlung.

Die Baarzahlung besteht in der Erfüllung einer übernommenen Verbindlichkeit mittelst der Uebergabe von Geld. Die hierbei zur Anwendung kommenden Grundsätze sind äußerst einfach.

1. Die Baarzahlung ist die am häufigsten vorkommende Erfüllungsweise. Sie kann daher bei allen Handelsgeschäften stattfinden, wenn nicht schon vom Anfange an eine andere Erfüllungsweise bedungen ist, oder durch spätere Umstände eintreten muß.
2. Es ist gleich, ob der Zahlungspflichtige und der sie Fordernde an einem und demselben Orte wohnen oder nicht, da die-

selbe sowohl am Wohnorte des Zahlenden als des Empfängers stattfinden kann.

3. Der Zahlungspflichtige kann sowohl selbst, als durch einen Stellvertreter zahlen, und zwar an den die Zahlung Fordernden selbst, als auch in vielen Fällen an einen Stellvertreter desselben. Nur muß der Stellvertreter entweder für den bestimmten Fall eine Vollmacht, einen Auftrag zum Empfange der Zahlung haben, oder er muß in einer bestimmten Art von Geschäften oder in allen Geschäften des zum Zahlungsempfange Berechtigten zur Annahme von Baarzahlungen beauftragt oder bevollmächtigt sein.

4. Die Zahlung kann in allen Geldsorten stattfinden, welche im allgemeinen Verkehre vorkommen, nur muß man hierbei einige Regeln beachten. Es kann nämlich schon bei Anfang des Geschäftes die Geldsorte, in welcher die Zahlung geleistet werden soll, festgesetzt sein. Es ist ferner der Empfänger nicht bei allen Geschäften gehalten, den ganzen oder einen übermäßig großen Betrag der Forderung in Scheidemünze anzunehmen. Geschieht dies dennoch, so wird die Scheidemünze nach dem dermaligen Curse gerechnet, während grobes Geld seinen vollen Nominalwerth beibehält. (Curs und Nominalwerth siehe später bei der Geldlehre.)

5. Wenn der Zahlungspflichtige und sein Gläubiger an verschiedenen Orten wohnen, in welchen der Geldcurs ein verschiedenartiger ist, soll der Zahler solche Geldsorten wählen, welche der Empfänger zum höchsten Preise annimmt. Alle diese Sätze fallen unter den gemeinsamen Gesichtspunkt, stets die vortheilhafteste Geldsorte zu wählen.

6. Bei Geldversendungen wähle man stets die sichersten Gelegenheiten, welche in den meisten Fällen die öffentlichen Verkehrsanstalten sind. Sendungen, welche durch diese besorgt werden, müssen vorschriftsmäßig verpackt und gesiegelt sein; auch löse man stets einen Schein.

7. Die geleistete Zahlung lasse man sich stets vom Empfänger oder dessen Stellvertreter bescheinigen.

§ 38. Zahlung durch Deposition.

Die Deposition ist die Hinterlegung geschuldeter Gelder in die Hand einer dritten Person, von welcher der zur Forderung Berechtigte sie empfängt. Diese dritte Person kann eine Privatperson sein, ist aber in den meisten Fällen eine Behörde und zwar das Gericht. Ein Fall von einer Privathinterlegung ist beispielsweise beim Baarkaufe gegeben, wenn Verkäufer und Käufer Waare und Geld bei einem Dritten hinterlegen, wo dann der Eine den Gegenstand, der Andere den Kaufpreis abholen kann.

Die gewöhnlichen Fälle der gerichtlichen Hinterlegung sind folgende:

1. Wenn der Gläubiger unfähig ist, das Geld selbst in Empfang zu nehmen. Beispiele einer solchen Unfähigkeit sind: Abwesenheit des Gläubigers, ohne daß eine dritte Person durch Gesetz oder Vollmacht zur Empfangnahme berechtigt wäre; — Minderjährigkeit bei größeren Forderungen, da alle vormundschaftlichen Gelder nicht in den Händen des Vormundes, sondern bei Gericht niedergelegt sind; — Geistesstörungen; ein über den Gläubiger ausgebrochener Concurs, soferne nicht ein Masse-Curator aufgestellt ist; — eine über den Gläubiger verhängte Untersuchungs- oder Strafhaft, und die gerichtliche Bekanntmachung, daß der zur Forderung Berechtigte ein Verschwender sei.
2. Wenn der Gläubiger die Annahme des Geldes verzögert oder gar verweigert. In diesem Falle ist der Schuldner schon nach dem ersten Anbieten zum Hinterlegen berechtigt.
3. Wenn der Gläubiger zwar sich zur Annahme der Zahlung bereit erklärt, aber die mit der Annahme verbundenen Verpflichtungen, einer Quittungsausstellung über die geschehene Zahlung und der Herausgabe aller auf das Schuldverhältniß bezüglichen Urkunden nicht erfüllen will. Dieser Fall unterscheidet sich vom vorigen darin, daß im ersteren der Gläubiger bezüglich seines Rechtes, im zweiten aber bezüglich seiner Verpflichtung saumselig oder verweigernd ist.
4. Wenn der Gläubiger sich zwar zur Geldannahme und Ausstellung der Quittung bereit erklärt, sein Recht aber von

einem Dritten bestritten oder vielleicht selbst vom Schuldner in Zweifel gezogen wird. Hier müßte zwar der nichtberechtigte Gläubiger das Geld wieder herausgeben oder nöthigen Falls ersetzen, allein der Schuldner könnte doch genöthigt sein, zum zweiten Male zahlen zu müssen, und zwar an den berechtigten Gläubiger, wenn der nichtberechtigte weder seiner Herausgabe noch seiner Ersatzpflicht nachkommen kann. Aber auch günstigen Falls könnte der Schuldner mit in den Rechtsstreit verflochten werden und mit der Abforderung der gezahlten Summe unnöthige Zeit verlieren.

5. Oft ist mit der bestimmten Einhaltung eines Zahlungstermins ein gewisser Gewinn oder Verlust verbunden. Arglist oder Nachlässigkeit des Gläubigers oder ein anderer in seiner Person eintretender Umstand könnte die Einhaltung des Zahlungstermins verhindern und in Folge dessen dem Schuldner den Gewinn oder den Verlust herbeiführen. Gerichtliche Hinterlegung aber sichert den Letzten vor diesem Nachtheile.

Fassen wir alle Fälle der gerichtlichen Hinterlegung zusammen, so finden wir, daß sie alle ihre Ursachen in einem beim Gläubiger obwaltenden Umstande haben. Daraus folgt, daß mit dem Aufhören dieser obschwebenden Ursache auch die Hinterlegung aufhören kann, aber nicht aufhören muß. Der Schuldner hat also beim Wegfallen des Hindernisses die Wahl, ob er die Auslieferung des hinterlegten Geldes an den Gläubiger dem Gerichte überlassen, oder die Schuldsumme von demselben zurückfordern und dem Gläubiger selbst einhändigen will.

Das Verfahren bei der gerichtlichen Hinterlegung ist folgendes: Der Schuldner geht mit der zu hinterlegenden Summe vor Gericht und erklärt zu Protokoll, daß und weshalb er die Summe hinterlegen wolle, und welchem Gläubiger, unter welchen Bedingungen und zu welcher Zeit sie ausgehändigt werden soll. Der Richter und Protokollführer unterzeichnen diese Urunde, ebenso der Schuldner. Die Summe wird dann verwahrnahmt, die Urkunde bleibt in Händen des Gerichts und dem Schuldner wird auf Verlangen eine Abschrift derselben zugefertigt. Wird nun dem Gläubiger die Summe eingehändigt, so wird nach Umständen der Schuldner beigezogen, dieser Einhändigungsact wieder gerichtlich verurkundet, mit

den Unterschriften beider Parteien und der dabei beschäftigten Gerichtspersonen versehen und im gerichtlichen Archive hinterlegt. Die Parteien erhalten auf Verlangen beglaubigte Abschriften. Desgleichen wird dem abwesenden Schuldner, der nur in den seltensten Fällen zugegen sein muß, eine Abschrift der Urkunde eingehändigt.

§ 39. Zahlung durch Compensation.

Compensation ist die Zahlung durch gegenseitige Ausgleichung der Schulden und Forderungen zwischen zwei Personen, welche wenigstens in zwei Schuldverhältnissen zu einander stehen müssen. Es muß nämlich jede Person der Schuldner und der Gläubiger der andern sein. Nun besteht die Tilgung dieser beiden Schuldverhältnisse nicht darin, daß sie gegenseitig gezahlt werden, sondern darin, daß die eine Schuld durch die andere ganz gelöscht wird, wenn die Schuldgrößen sich gegenseitig vollkommen decken; oder zum Theile, nämlich die größere Schuld bis zum Betrage der kleineren.

Die erste Grundbedingung jeder Compensation oder Gegenrechnung ist der innigste Zusammenhang der zu compensirenden Forderungen. Dieser Zusammenhang ist doppelter Art.

Er besteht:

1. zwischen den Personen, welche ihre gegenseitigen Forderungen compensiren. Es können diese Personen stets nur zwei sein, nämlich die Eine Gläubiger und Gegenschuldner, die andere Schuldner und Gegengläubiger. Keine dritte darf sich, sei es in welcher Art, mit ihren Forderungen einmischen. So darf z. B. der Vormund nur seine eigene, nicht etwa auch des Mündels Forderung in Gegenrechnung bringen mit der Forderung eines Gläubigers, welcher nicht auch Gläubiger des Mündels ist. Dieser persönliche Zusammenhang beider Schuldforderungen kann nur dann zerrissen werden, wenn ein anderer Zusammenhang zwischen beiden besteht. So ist z. B. der Bürge ursprünglich eine dritte Person in dem Schuld- und Gegenschuldverhältnisse. Nichtsdestoweniger darf auch er die Compensation geltend machen, wenn er an die Stelle des nichtzahlenden Hauptschuldners tritt. Ebenso kann

der Gesellschafter eine Schuld der Gesellschaft mit einer Gegenforderung seiner selbst compensiren, vorausgesetzt, daß der Gläubiger der Gesellschaft sein privater Gegenschuldner ist. Ist aber der Gesellschaftsgläubiger auch Gegenschuldner der Gesellschaft, so hat die Compensation nichts Außergewöhnliches an sich. — In dem ersten aufgeführten Beispiele nun ist statt des persönlichen Zusammenhanges ein dinglicher vorhanden, indem das Schuldverhältniß bleibt, wenn auch die Personen in diesem Verhältnisse wechseln. Im zweiten Beispiele aber ist der persönliche Zusammenhang nur scheinweise gestört, indem ja in der Persönlichkeit der Gesellschaft stets auch die Person des Gesellschafters enthalten ist, und Rechte und Verpflichtungen der ersten ohne Forderungen und Schulden des zweiten schon an und für sich undenkbar sind. Tritt noch die solidarische Haftbarkeit hinzu, so repräsentirt der handelnde Gesellschafter die ganze Gesellschaft, und wegen seiner Rückansprüche und schuldigen Rückzahlungen an die übrigen Gesellschaftsglieder handelt er stets im eigenen Interesse, wenn er Rechte oder Pflichten der Gesellschaft gegen Dritte in Ausübung bringt.

Dieser Zusammenhang kann

2. ein dinglicher sein, und beruht als solcher nicht in den Personen der Schuldverhältnisse, sondern in den Schuldverhältnissen selbst. Dieser dingliche Zusammenhang muß aber nicht alle, sondern nur einige Seiten der beiden Schuldverhältnisse berühren. So können z. B. die Entstehungsarten beider Schuldverhältnisse ganz verschieden sein. Es kann eine Miethschuld gegen eine Kaufschuld compensirt werden, ebenso können beide Schuldverpflichtungen an verschiedenen Orten erfüllbar sein. Die in verschiedenen Handelslehrbüchern angeführte gegentheilige Ansicht ist schon deshalb unrichtig, weil bei ihrer Geltung die Hauptart kaufmännischer Compensation, der Conto-Corrent, nur zwischen Geschäftsfreunden stattfinden könnte, die an demselben Handelsplatze wohnen.

Dagegen muß ein dinglicher Zusammenhang gegeben sein:

a) bezüglich der Gleichartigkeit der Forderungen. Die eine

Forderung kann nicht in Geld und die andere in Diensten bestehen;

b) bezüglich ihrer Fälligkeit. Ist die eine Forderung eher fällig als die andere, so kann sie nur mit Bewilligung des anderen Theiles und gegen Zinsenvergütung in Aufrechnung gebracht werden. Ebenso müssen

c) Schuld und Gegenschuld unzweifelhaft sein, sowohl hinsichtlich der Frage, ob sie überhaupt, als auch in welchem Maße sie gefordert werden können.

Eine zweite Grundbedingung der Compensation ist, daß sie dem Wesen einer zu compensirenden Forderung nicht widerspricht. Demzufolge kann der Depositar Forderungen, die aus einem Depositum wegen der Verwendungen auf dasselbe entstehen, nicht mit den Forderungen compensiren, welche der Deponent gegen ihn hat. Der Geist des Depositionsvertrages nämlich ist das Vertrauen, welches der Deponent zum Depositar hegt; dafür spricht die Pflicht des Letzteren zur unentgeltlichen Aufbewahrung, dafür nur die ausnahmsweise Gestattung, vom Depositum Gebrauch zu machen, dafür vorzugsweise der beim Baarkaufe vorkommende Fall, daß, soferne Käufer und Verkäufer sich gegenseitig mißtrauen, Preis und Gegenstand bei einem Vertrauensmanne Beider hinterlegt werden müsse. Bei einem solchen Geschäfte dem Depositar die Compensation gestatten, könnte ihm Gelegenheit geben zu einer verschleierten Lohnforderung und hierdurch zur Verletzung des Vertrauens, welches die Seele des Depositionsvertrages bildet, Anlaß geben.

Betrachten wir den Entstehungsgrund der Compensation, so kann dieselbe theils gesetzlich sein, wie dies unter gewissen Voraussetzungen beim Concurse der Fall ist, theils auch vertragsmäßig.

Bezüglich des Verfahrens bei der Compensation müssen wir unterscheiden, ob nur einzelne durch vorübergehende Geschäfte entstandene Forderungen und Gegenforderungen, oder solche Schulden und Gegenschulden, welche durch dauernde Geschäftsverbindungen herbeigeführt worden sind, compensirt werden sollen. Im ersten Falle erklären Schuldner und Gegenschuldner ihre Schulden, soweit sich dieselben decken, in ihren Büchern gegenseitig löschen zu wollen,

nehmen diese Löschung vor und geben sich davon Nachricht. Sind die Schulden ungleich, so muß der Rest der Forderung entweder baar, oder auf andere Weise getilgt werden. Im zweiten Falle ist der Conto-Corrent gegeben, bezüglich dessen wir auf Seubert's schriftl. Aufsätze im Handelsverkehre Seite 188, § 162 verweisen.

§ 40. Zahlung durch Scontration.

Wie die Compensation eine gegenseitige Abrechnung von Schulden und Forderungen zwischen zwei Personen, so ist die Scontration eine derartige Abrechnung zwischen drei Personen. Hier ist ein persönlicher Zusammenhang nur insoferne denkbar, als eine dritte Person zu gleicher Zeit Schuldner der einen und Gläubiger der andern Person ist. Dieser Dritte kann seinen Gläubiger dadurch befriedigen, daß er ihm die Schuld seines Schuldners überweist, und diese Ueberweisung zum Zwecke der Abrechnung nennt man Scontration. Dieselbe enthält in sich:

1. eine Compensation. Sie unterscheidet sich aber von derselben dadurch, daß bei der Compensation nur zwei Personen mit einander in Abrechnung treten und diese zwei Personen in beiden Schuldverhältnissen vorkommen, bei der Scontration aber stets drei Personen vorhanden sein müssen, von denen nur eine, nämlich der gemeinsame Gläubiger und Schuldner, in beiden Schuldverhältnissen steht, von den zwei Andern jedoch je nur Einer in je einem Schuldverhältnisse. Darin indessen gleicht sie der Compensation, daß bei beiden Zahlungsarten nur zwei Schuldverhältnisse gegeben sind. Sind nämlich mehre Schuldverhältnisse vorhanden, in welchen vier oder mehre Personen stehen, so haben wir mehre Scontrationen.

Die Scontration umfaßt

2. eine Anweisung oder Assignation. Sie unterscheidet sich jedoch von derselben darin, daß die Assignation gewöhnlich zum Zwecke der Baarzahlung stattfindet, die Scontration hingegen stets zum Zwecke der Abrechnung.

Wie der Conto-Corrent, so umfaßt auch die Scontration, oder richtiger gesagt, die Scontrationen eine größere Reihe von Schuld-

verhältnissen, und es ist deshalb für beide Abrechnungsarten eine bestimmte Zeit festgesetzt. Während indessen beim Conto-Corrent die gegenrechnenden Personen abwesend sein können, so erfordert die Natur der Scontration die Anwesenheit der mit ihr beschäftigten Personen. Börsen, Messen und überhaupt Gelegenheiten, welche die Zusammenkunft vieler Kaufleute verursachen, sind die Orte, an welchen das Scontrogeschäft vor sich geht.

§ 41. Zahlung durch eine Girobank.

Die Zahlung durch eine Girobank wird dadurch bewerkstelligt, daß man sich von seinem Guthaben an der Bank den zu zahlenden Betrag abschreiben und Jenem zuschreiben läßt, welchem man die Summe schuldet. Es versteht sich von selbst, daß beide Personen, Schuldner wie Gläubiger, mit der Girobank in Geschäftsverbindung stehen müssen.

Das Nähere hierüber bei der Abhandlung über Banken § 107.

§ 42. Zahlung durch Assignation.

Die Assignation, Zahlungsanweisung, begreift einen doppelten Auftrag in sich:

1. den Auftrag an eine Person, eine Zahlung an einen Dritten zu machen;
2. den Auftrag an diesen Dritten, die an ihn zu leistende Zahlung zu empfangen.

Das Geschäft der Assignation umfaßt mithin drei Personen: einen Auftraggeber und zwei Auftragnehmer. Es begründet drei Rechtsverhältnisse, eines zwischen dem Auftraggeber (Assignanten) und dem zur Zahlung Angewiesenen (Assignaten), eines zwischen dem Assignaten und dem zum Empfange der Zahlung Angewiesenen (Assignatar), und dann eines zwischen dem Assignanten und Assignatar.

Das Verhältniß zwischen dem Assignanten und Assignaten hat Wirkungen, welche in jedem Zahlungsauftrage überhaupt liegen, und eine solche, welche nur der Assignation zu gute kommt. Zu den ersten gehört vorzugsweise, daß der Assignant ein klagbares

Recht auf Erfüllung des Assignaten hat. Die letztere Wirkung ist die, daß der Assignant sein Mandat nicht rückgängig machen kann, wenn der Assignat dem Assignatar statt der wirklichen Zahlung nur ein bestimmtes, realisirbares Zahlungsversprechen leistet.

Das Verhältniß zwischen dem Assignaten und Assignatar hat an und für sich keine besonderen Rechtswirkungen, als jene, welche in der Natur der Sache liegen. Eine besondere Rechtswirkung kann aber eintreten, wenn der Assignat der Zahlung noch eine besondere Verabredung beifügt, z. B. daß er bei einer schriftlichen Anweisung nur unter dem Vorbehalte der Aechtheit derselben zahle.

Das Verhältniß, welches zwischen dem Assignanten und Assignatar besteht, hat vorzüglich die Rechtswirkung des Regresses des letzten gegen den ersten für den Fall, daß der Assignat seiner Zahlungspflicht nicht genüge.

Diese drei Verhältnisse begründen selbstverständlich noch mehre rechtliche Wirkungen. Es mögen indessen die angeführten als die wichtigsten genügen, weil wir nicht das Handelsrecht, sondern nur die Handelswissenschaft im Allgemeinen berücksichtigen wollen.

Die Assignation kann in doppelter Form vorkommen. Einmal als mündlicher Auftrag, welches jedoch der seltenere Fall ist, und dann als schriftlicher Auftrag in der Form einer besonderen Urkunde.

§. 43. Zahlung durch Wechsel.

Wegen des innigen Zusammenhangs mit der Wechsellehre kann dieser Punkt erst dort zur Sprache kommen.

§. 44. Nebenleistungen, welche mit dem Kaufpreise entrichtet werden können.

Nachdem wir von der Zeit der Zahlung und den verschiedenen Arten derselben gesprochen haben, bedürfen noch jene Nebenleistungen einer kurzen Erwähnung, welche mit dem Kaufpreise entrichtet werden können. Hieher gehören das Aufgeld, die Conventionalstrafe und das Trinkgeld.

Arrha, Darangeld, Aufgeld, ist ein Stück Geldes oder irgend eine Werthsache, welche zum Zeichen, daß das Kaufgeschäft abgeschlossen ist, oder vor dessen Abschlusse gegeben wird. Der

Geber verliert die Arrha, sofern das Geschäft nach seinem Zustandekommen durch sein Verschulden wieder vereitelt wird, oder ebenfalls durch seine Schuld gar nicht zu Stande kommt. Das Aufgeld ist mit dem Reugeld nicht zu verwechseln, welches letztere ebenfalls unter dem Namen Arrha vorkommt. Dieses Reugeld wird vor oder beim Abschlusse des Kaufgeschäftes festgesetzt, aber nicht gegeben, wodurch es sich vom Aufgelde unterscheidet; es gleicht ihm jedoch in der Hinsicht, daß es von Demjenigen verloren wird, welcher das Kaufgeschäft vereitelt. Siehe § 16.

Weder mit dem Aufgelde noch mit dem Reugelde darf die Conventionalstrafe verwechselt werden. Sie ist jene Nebenleistung, welche der Versprechende für den Fall der durch seine Schuld versäumten Hauptleistung zu entrichten hat. Sie unterscheidet sich dadurch vom Reugelde, daß sie bei Eingehung des Hauptgeschäftes nicht wie jenes versprochen, sondern sofort gegeben wird. Ferner hat derjenige, welchem die Hauptleistung versprochen ward bei der Conventionalstrafe die Wahl, ob er die Hauptleistung oder die Strafe fordern will. Er ist also hier der Handelnde, beim Reugelde hingegen ist er der Leidende. Hier hat der Versprechende die Wahl, ob er das Reugeld oder die Hauptleistung entrichten wolle.

Das Trinkgeld ist jene Nebenleistung, welche dem Verkäufer oder seinem Dienstpersonale für die Verpflegung oder Ueberbringung des Kaufgegenstandes geleistet wird.

Das Aufgeld und das Trinkgeld kommen nicht nur beim Kaufgeschäfte, sondern auch bei den verschiedenartigsten andern Rechtsgeschäften vor. Das Trinkgeld besonders wird bald überhaupt, bald nur in seiner Größe vor der Verabreichung festgesetzt, bald auch in der einen oder andern oder in beiden Beziehungen als freiwillige Gabe gereicht.

Die verschiedenen Handelsarten.

§. 45. Eintheilung der verschiedenen Handelsarten.

Nachdem wir das Kaufgeschäft nach allen seinen Seiten betrachtet haben, müssen wir zu jener Sphäre zurückkehren, welche

eine ganze Reihe von Kaufgeschäften als Gewerbthätigkeit umfaßt. Diese Sphäre ist, wie oben bemerkt, der Handel.

Der Handel zerfällt nach seinen Personen und deren Betreibungsweise in mehre Arten, Handelsarten. Diese Handelsarten unterscheiden sich von den Kaufsgeschäftsarten dadurch, daß letztere nur ein einzelnes Geschäft, erstere aber eine Reihe gleichartiger Geschäfte umfassen. Da indeß im Mehr stets auch das Weniger enthalten ist, so wird auch ein einzelnes Geschäft mit dem Namen der Handelsart belegt, unter die es fällt. So ist z. B. der Lieferungskauf eine Kaufgeschäftsart und umfaßt nur ein einzelnes Geschäft, der Commissionshandel eine Handelsart, welche sowohl eine ganze Reihe in ihr begriffener Geschäfte, als auch ein einzelnes Geschäft bezeichnen kann. Die Handelsarten, welche wir in den §§ 6 und 7 angeführt haben und jetzt in Kürze besprochen werden sollen, sind: der Einzelhandel und Gesellschaftshandel, der Eigen- und Commissionshandel, der Groß- und Kleinhandel, der einheimische und fremde Handel oder Binnen- und auswärtige Handel, und der Waaren- und Geldhandel.

Der Wirkungskreis kann natürlicher Weise unter eine Mehrheit von Handelsarten fallen; so wird z. B. der Einzelhandel zu gleicher Zeit Eigenhandel oder Commissionshandel sein. Ebenso können auch zwei entgegengesetzte Handelsarten von einer und derselben Person getrieben werden, z. B. Eigen- und Commissionshandel.

Bei einigen Arten genügt nur die einfache Begriffserklärung, welche im § 6 gegeben ist, z. B. beim Einzelhandel. Jene Arten jedoch, welche einer genaueren Besprechung bedürfen, sollen nach der in § 6 angeführten Ordnung in den folgenden Paragraphen erläutert werden.

§. 46. Der Gesellschaftshandel.

Wie der Einzelhandel von einer einzelnen, so wird der Gesellschaftshandel von einer Mehrheit von Personen betrieben. Diese mehre Personen vereinigen sich nicht sowohl des Handels selbst willen, sondern vorzüglich des Zweckes wegen, der dem Handel zu Grunde liegt. Dieser Zweck ist der Gewinn. Der Gewinn

also bildet die Seele, der Handel den Körper oder die Form dieser Vereinigung. Der Gewinn ist ferner der beabsichtigte Verknüpfungspunkt jeder Gesellschaft. Ihm gegenüber tritt ein anderer Verknüpfungspunkt, der von der Gesellschaft nicht beabsichtigt ist, sondern stets vermieden wird. Dieser ist der Verlust, der als Gegensatz des Gewinnes, soweit ersterer existirt, stets denselben ausschließen muß. Gewinn und Verlust sind bildlich gesprochen zwei Wagschalen, die sich heben oder senken. Die geistige Intelligenz mit welcher der Handel betrieben wird, bildet die Wage, das Capital aber, welches nach Verhältniß des Gewinnes zum Verluste sich vermehrt oder vermindert, das zu Wägende. Intelligenz und Capital sind die Grundelemente jedes Handels, und hier tritt uns ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal entgegen. Während nämlich im Einzelhandel beide Grundelemente derart in einer Person vereinigt sein müssen, daß dieselbe in einem wohlgebildeten Staate ohne gesetzlichen Nachweis des genügenden Besitzes beider Elemente zur Betreibung des Handels nicht zugelassen wird, so können im Gegentheile in einer Gesellschaft beide Elemente in verschiedenen Personen getrennt vorkommen, in der Art, daß eine Person ihre Intelligenz als geistiges Capital, andere Personen Geld oder Geldeswerth als materielles Capital zuschießen. Das geistige wie das materielle Element aber sind beide Capitale, d. h. sie haben Vermögenswerth. Der Grundsatz von der möglichen Theilbarkeit der Intelligenz und des materiellen Capitales gehört also zum Wesen einer Handelsgesellschaft.

Eine zweite Grundbedingung jeder Gesellschaft ist die, daß Gewinn oder Verlust von allen Gliedern gemeinsam, aber nicht zu gleichen Theilen, sondern nach Verhältniß der Einlage, d. h. des zugeschossenen Capitals getragen wird. Die Intelligenz wird selbstverständlich als Geldeswerth veranschlagt und berechnet.

Eine dritte Wesenheit der Gesellschaft ist ihr Particularismus, d. h. sie ist weder eine Vereinigung aller Vermögenskräfte der einzelnen Gesellschaftsglieder, noch auch umfaßt sie in ihrer Realisirung alle Lebenszwecke. Sie vereinigt nur Capitale und ihr einziger Zweck ist Gewinn, ihr einziges Mittel, wodurch derselbe erzielt wird, gewerblicher Betrieb.

Ein viertes, unentbehrliches Merkmal bildet die äußere Erscheinungsform, in welcher die Gesellschaft der Oeffentlichkeit gegenüber auftritt. In dieser Beziehung müssen wir, da die sogenannte vorübergehende Gesellschaft aus den in Seubert's schriftlichen Aufsätzen in § 124 aufgeführten Gründen keine eigene Gesellschaft, sondern eine für sich eigenthümliche Vereinigung bildet, dreierlei Arten unterscheiden und zwar:

1) die offene Handelsgesellschaft,
2) die Commandite-Gesellschaft,
3) die Actien-Gesellschaft.

Wir betrachten nun die einzelnen Arten der Gesellschaften.

1. Die offene Gesellschaft, namentlich vereinigte Gesellschaft. Ihre wesentlichen Merkmale sind:

a) die persönliche Haftbarkeit der einzelnen Glieder gegenüber der Außenwelt;
b) ihre Haftbarkeit mit ihrem Gesammtvermögen, selbst auch soweit es nicht zu den Zwecken der Gesellschaft verwendet wird;
c) ihr gemeinsames Handeln der Außenwelt gegenüber unter einem Gesammtnamen (Firma, raison, raggio, ditta).

2. Die Commandite-Gesellschaft, stille Gesellschaft. Hier ruht die Haftbarkeit nach außen nur auf einem Einzelnen. Die Andern theilen Gewinn und Verlust nach dem Verhältnisse ihrer Einlagen. In dieser Gesellschaftsart kann es oft vorkommen, daß die Intelligenz als Capitalzuschuß, als Geldeswerth veranschlagt wird, indem der nach außen Haftende seine Intelligenz, die übrigen Theilnehmer reelle Vermögens-Capitale zuschießen.

3. Die Aktien-Gesellschaft, anonyme Gesellschaft. Sie dient vorzüglich zur Förderung eines großartigen Unternehmens, worin ihr Vortheil dem öffentlichen Leben gegenüber besteht, und bezüglich der einzelnen Theilnehmer zu einer zwar gewagten, aber auch desto gewinnversprechenderen Anlage der Capitalien, womit der Vortheil der Privatpersonen gegeben ist. Die öffentliche Vertretung beruht hier nicht auf allen, sondern nur auf einer oder mehren Personen. Diese müssen nicht, wie dies in der stillen Ge-

sellschaft bei den hafttragenden Personen gewöhnlich der Fall ist, Mitglieder der Gesellschaft sein, und etwa ihre Intelligenz als Einlage im Verhältniß zu den Capital-Zuschüssen der reellen Theilnehmer berechnen dürfen. Hier gilt eben nicht wie bei der stillen Gesellschaft Einlegen von geistigen Capitalien, sondern nur Zuschüsse von reellen Capitalien, und jene Personen, welche die Gesellschaft im öffentlichen Leben vertreten, werden für ihre Mühewaltungen eigens bezahlt, ohne daß dieser Gehalt vom Gewinn oder Verlust abhängig wäre. Selbstverständlich können aber auch sie Mitglieder sein, wenn sie nämlich Geldzuschüsse machen. Die Gesellschaft hat den Namen der anonymen Gesellschaft von ihren der Außenwelt gegenüber unbekannten Theilnehmern, den Namen der Actien-Gesellschaft aber von der Actie, welche die Größe der einzelnen Zuschüsse beurkundet.

§. 47. Eigenhandel.

Die Betreibung von Handelsgeschäften für eigene Rechnung wird Eigenhandel genannt. Also nur die Vollziehung der Geschäfte für eigene Rechnung, aber nicht die Vollziehung derselben in stets eigener Person fällt unter diesen Begriff. Der Kaufmann kann oder muß wohl bei großer Ausdehnung seines Geschäftsbetriebes mehre Vertreter haben, die aber nie in ihrem, sondern nur in seinem Namen und unter seiner Haftbarkeit handeln. Er ist im Verhältnisse zu seinem ihm untergebenen Personale der Prinzipal. Wie das Prinzip der Arbeitstheilung, welches darin besteht, daß bestimmten Personen bestimmte und stets gleiche Beschäftigungen übertragen werden, wegen der hiermit verknüpften Kostenersparung, durch die Uebung erlangten größeren Fertigkeit und daher rascheren Förderung der Arbeit, im großen Staatshaushalte und in großartigen Fabrikunternehmungen Geltung hat; so wird auch ein kluger Kaufmann, dessen Geschäftsausdehnung die Beschäftigung eines großen Personals erfordert, jeden seiner Untergebenen wo möglich einen abgesonderten Geschäftszweig übertragen. Natürlich lassen sich über die Arbeitsvertheilung keine bestimmten Regeln aufstellen, weil die Ausdehnung des Geschäftes der beste Maßstab sein wird. Solche einerlei Geschäftstheile sind z. B. die Buchführung, unter welcher man die Führung des Hauptbuches, Journals, Me-

morials 2c. begreift; die Correspondenz, welche in der schriftlichen Unterhaltung der Handelsverbindungen besteht; die Einkassirung und Auszahlung der im Geschäfte umlaufenden Gelder; die Waarenmagazins-Verwaltung u. s. w.

§. 48. Commissionshandel.

Wie der Einzelhandel dem Gesellschaftshandel, so könnte man denken, stünde der Commissionshandel dem Eigenhandel gegenüber. Allein der Begriff des Eigenhandels ist viel weiter, indem er die Betreibung aller möglichen Handelsgeschäfte umfaßt, der Begriff des Commissionshandels aber viel enger, indem er nur den Einkauf und Verkauf von Waaren in sich schließt, die Betreibung aller anderen Handelsgeschäfte aber, die nicht auf eigene Rechnung geschieht, Procuration, die Geschäfte selbst Procurations-Geschäfte genannt werden. Commissionshandel ist also der Einkauf und Verkauf von Waaren für fremde Rechnung. Waare wird hier in ihrer weitesten Bedeutung als Handelsgegenstand aufgefaßt, wonach auch Wechsel, Münzsorten 2c. unter ihren Begriff fallen.

Der Commissionshandel setzt wie jeder Auftrag zwei Personen voraus, einen Auftraggeber (Committenten) und einen Auftragnehmer (Commissionär). Für beide gelten mehre Sätze, die bald in der Natur des Geschäftes liegen, bald von der Klugheit und Erfahrung empfohlen werden.

Das Benehmen, welches der Committent zu beachten hat, ist folgendes:

1. Sein Auftrag an den Commissionär muß deutlich und bestimmt sein. Er darf weder zu weit noch zu enge gegeben sein, noch auch eine von der Willensmeinung des Committenten abweichende Auslegung zulassen. Demgemäß muß der Gegenstand und der Preis fest und genau angegeben sein, und falls dem Commissionär bei der Besorgung des Auftrages in einem oder in beiden einige Wahlfreiheit zugelassen wird, so müssen die Gränzen dieser Freiheit auf das Klarste festgesetzt sein. Der Auftrag muß also bei den Waaren wie beim Preise das Maximum und das Minimum bestimmt enthalten, was man limitiren nennt; Limitopreis, Limitum ist demnach bei der Einkaufs-Commission der höchste, bei Verkaufs-Commissionen der niedrigste Preis. Das Limitum bezeichnet

die Grenzen für die Handlungsweise des Commissionärs. Aber nicht nur Waare und Preis, sondern auch Ort, Zeit und Art der Zahlung müssen im Auftrag genau enthalten sein. Natürlich ändern sich diese Bestimmungen nach der Natur des Commissionsgeschäftes, als Einkaufs- oder Verkaufsgeschäft. Wie bei jedem Geschäfte, so können schließlich auch im Commissionsgeschäfte Nebenbedingungen enthalten sein. Aus der Reichhaltigkeit dieses Auftrages geht schon hervor, daß eine mündliche Abfassuug in vielen Fällen unmöglich ist. Hiezu kommt, daß Auftraggeber und Auftragnehmer an verschiedenen Orten wohnen können. Es wird also der Schriftenwechsel eintreten müssen, wohl aber nicht in der strengeren Form der Vertrags-Urkunden, sondern in der freieren Briefform, da die Briefe hinreichende Beweismittel bilden.

2. Bei der Wahl des Commissionärs muß der Committent die zuverlässigste Person berücksichtigen. Wenn der Commissionär auf eigene Rechnung mit derselben Waarengattung Geschäfte treibt wie der Committent, so kann er bei der Einkaufs- oder Verkaufs-Commission solcher Waaren mehr seinen, als des Committenten Vortheil berücksichtigen. Ferner ist es möglich, daß ein Commissionär, der eine zu billige Provision, d. i. Vergütung, für seine Mühewaltung in Anspruch nimmt, sich auf unredliche Weise schadlos zu halten sucht. Unkenntniß und Geschäftsuntüchtigkeit des Auftragnehmers endlich können sowohl Gewinn entgehen lassen, als Schaden zuführen.

Ebenso hat auch der Commissionär gewissen Vorsichtsmaßregeln Folge zu leisten, und es muß sein Benehmen unter dem dreifachen Gesichtspunkte eines redlichen und klugen Mannes überhaupt, seines Abhängigkeitsverhältnisses zum Committenten und der im innerhalb dieses Verhältnisses freigelassenen Wahl zusammengefaßt werden. In erster Beziehung darf er nie seinem eigenen Vortheile den des Committenten opfern. Dies kann leicht der Fall sein, wenn er mit denselben Waaren sowohl auf eigene Rechnung, wie auf Rechnung seines Committenten Handel treibt. Er muß ferner dem Committenten Rechnung ablegen über Alles, was er empfangen, aufgewendet und rein gewonnen hat. Hierbei darf er nur seine Provision berechnen. Er darf keine Einkaufs- oder Verkaufs-Commission übernehmen, deren günstigen Erfolg er nicht voraussichtlich

hofft, demgemäß sich mit keinen Waaren befassen, bei deren Einkauf oder Verkauf er nicht den vom Auftraggeber bestimmten Limitivpreis beachten zu können glaubt. Hat er aber eine Commission übernommen, so suche er sie mit allen rechtlichen Mitteln in's Werk zu setzen, also pünktlich zu verfahren, allen unnöthigen Aufwand bei Seite zu lassen, den nöthigen Aufwand aber bei der Rechnung mit Beweisen zu belegen.

Aus diesen allgemeinen Pflichten ergeben sich besondere Verpflichtungen bei einem bestimmten Auftrage. Der Commissionär setze sich in die Lage einer genauen Befolgung des Auftrages, indem er sich denselben bestimmt und aller zweideutigen Auslegung unzugänglich ertheilen läßt. Sind aber veränderte Umstände eingetreten, welche die Erfüllung des Auftrages in seiner früheren Fassung unmöglich oder wegen wahrscheinlicher Nachtheile dem Committenten nicht wünschenswerth machen würden, dann benachrichtige er den Auftraggeber von den veränderten Umständen, damit dieser den Auftrag danach ändere oder aufhebe. Hier ist es vorzüglich, wo sich der Commissionär als Mann des Geschäftes vom Auftragnehmer im juristischen Sinne (Mandatar) unterscheiden soll. Während der Mandatar nur nach dem gegebenen Willen des Mandanten zu handeln braucht, so gehe der Commissionär nicht als Diener, sondern als Freund des Committenten demselben mit seiner Einsicht und Sachkenntniß hilfreich zur Seite. Er rathe ihm aber nur zu solchen Handlungen, welche er selbst vornehmen würde, wenn er das Geschäft auf eigene Rechnung betriebe. Ist demgemäß der Auftrag festgesetzt, dann erfülle er auch denselben in allen seinen Punkten, nicht mehr und nicht weniger. Mit dieser Erfüllung erwirkt er zugleich das Recht auf die Gegenerfüllung des Committenten. Hat der Commissionär die Bürgschaft übernommen für Andern geborgte Beträge auf Rechnung des Committenten, oder auch für den richtigen Eingang gekaufter Wechsel, welche Bürgschaft man del credere und die daraus entspringende Mehrgebühr star del credere oder del credere nennt, so braucht er nicht Personen Credit zu geben, deren Zahlungsfähigkeit ihm unbekannt ist, oder wenigstens nicht mehr Credit, als seine Deckung durch das del credere beträgt, denn sonst könnte er mehr erfüllen, als im Auftrage gegeben ist, und dieses Mehr wäre sein eigener Nachtheil. Steht

der Commissionär nicht im Verhältnisse des del credere, so darf er bei der Verkaufs-Commission nur solchen Käufern unter solchen Bedingungen und nur auf so lange, als er vom Committenten beauftragt ist, Credit geben; denn würde er anders verfahren und Personen creditiren, die nur ihm, aber nicht dem Committenten als zahlungsverlässig bekannt sind, so hätte er seinen Auftrag gleichfalls überschritten und wäre dem Committenten wiederum zur Schadloshaltung verpflichtet. Die gleiche Folge der Haftbarkeit tritt für ihn ein, wenn er durch Saumseligkeit oder Unkenntniß hinter der Erfüllung seines Auftrages ganz oder theilweise zurückbleibt.

Da nun der Commissionär bei genauer Erfüllung ein Recht auf Gegenerfüllung des Committenten hat, so muß auch er sich gegen ihn zu sichern suchen, wie der Committent gegen den Commissionär durch das Delcredere und andere Mittel gedeckt ist. Während indeß der Committent wegen seiner gefahrvolleren Lage leichter dem Schutze des Rechtes vertrauen darf, muß sich der Commissionär mehr durch Klugheit und Erfahrung zu sichern suchen. Die Folge hiervon ist, daß er weder einen Auftrag von größerem Werthe annehmen, noch auch in der Erfüllung des einmal übernommenen Auftrages weiter gehen soll, als er in beiden Fällen durch die Gegenerfüllung oder gehörige Mittel Seitens des Committenten gedeckt ist. Eine Ausnahme tritt nur dann ein, wenn ihm der Committent oder für ihn nöthigenfalls eintretende Personen als zahlungsfähig bekannt sind. Deßhalb darf der Commissionär z. B. bei Einkäufen keine Vorschüsse auf Waaren leisten, die er nicht in Händen und von deren Güte er sich nicht überzeugt hat, eben so wenig bei Verkäufen zu Gunsten des Committenten acceptiren, so lange er die Waare nicht verkauft hat.

Ist übrigens dem Commissionär, wie dies in vielen Fällen vorkommen wird, innerhalb bestimmter Grenzen des Auftrages freie Wahl gelassen, z. B. bezüglich der Personen, mit denen er Geschäfte machen, oder hinsichtlich der Zeit, zu welcher er den Einkauf oder Verkauf vornehmen soll, oder in Ansehung des Preises (Limitopreis), dann berücksichtige er eben sowohl den Vortheil des Committenten als auch seine eigene Sicherheit. Bemerkenswerth ist, daß, wenn der Commissionär bezüglich der Personen freie Wahl hat, er gewöhnlich im Verhältnisse des Delcredere stehen wird.

§. 49. Dem Commissionshandel verwandte Handelsarten.

Es gibt noch verschiedene Handelsarten, welche dem Commissionshandel mehr oder minder ähnlich, aber auch in mancherlei Punkten von ihm verschieden sind. Die Aehnlichkeit beruht immer darin, daß wir den wesentlichsten Begriff des Commissionshandels, nämlich die Besorgung von Geschäften im Auftrage und zum Nutzen Dritter, auch in diesen Arten wiederfinden, sowie oft darin, daß auch hier, wie dies beim Commissionshandel gewöhnlich der Fall ist, die Auftragnehmer nicht vorübergehend, sondern bleibend und gleichsam als Gewerbe es betreibend die Ausführung fremder Geschäfte übernehmen. Die wichtigsten dieser Arten sind: die Agentur, das Maklergeschäft und der Trödelhandel. Ein bemerkenswerther Unterschied dieser drei Arten ist der, daß die beiden ersten in höheren Kreisen sich bewegen, der Trödelhandel hingegen auf einer niedrigeren Stufe steht. Wir gehen nun zur Betrachtung dieser einzelnen Arten über.

1. Die Agentur.

Unter Agent verstehen wir eine Person, welche ein Anderer mit der Besorgung seiner Geschäfte betraut. In diesem Begriffe müssen wir festhalten, daß nicht von einem, sondern von mehren Geschäften die Rede ist. Unter diesen mehren Geschäften ist nur ausnahmsweise eine Vielseitigkeit, gewöhnlich aber eine Gleichartigtigkeit derselben zu begreifen. Diese gleichartigen Geschäfte bilden für den Agenten einen bestimmten Kreis, und es folgt nun ferner daraus, daß eben, weil es mehre Geschäfte sind, ein Agent nicht für vorübergehend, sondern für dauernd oder für längere Zeit angestellt ist. Aus dem Begriffe der Agentur geht ferner hervor, daß dieselbe nicht allein im Handelsleben Platz greift, weil ja das Wort Handel im Begriffe gar nicht berührt wird, sondern, daß dieselbe in den verschiedensten Verhältnissen vorkommen kann. So gibt es z. B. im diplomatischen wie im Rechtsverkehre unter den verschiedensten Namen Agenturen. Wir beschäftigen uns nur mit den Handels-Agenturen.

Die wichtigsten Fälle der Agentur sind folgende:

a) **Die Agentur für die Firma eines einzelnen Handelshauses oder Fabrikwesens** in der Form des Einzel- wie Gesellschafts-Betriebes. Ein solcher Agent kommt auch unter dem Namen **Faktor** vor und ist auf eine gewisse Zeit und oft auch zu einem bestimmten Antheile an dem von ihm zu besorgenden Geschäfte angestellt.

b) **Die Agentur für mehre Firmen.** Hier besorgt der Agent die Geschäfte häufiger gegen eine bestimmte Vergütung, Provision, seltener gegen einen festen Gehalt. Dieser heißt vorzugsweise Agent. Die Agenten der ersten und zweiten Art haben gewöhnlich einen festen Wohnsitz, von wo aus sie ihre Geschäfte besorgen, und stehen in der rechtlichen Stellung des Mandatars zu ihrer Handels-Firma.

c) **Die Agentur für eine Gesellschaft**, deren Zweck ein öffentlicher ist, z. B. die Versicherungen.

d) **Die Agentur mit einem offenen Geschäfts-Bureau**, deren Thätigkeit sich gewöhnlich auf mehre Zweige erstreckt, z. B. auf Ein- und Verkauf von Häusern, auf Gründung und Lösung von Dienstverhältnissen u. s. w. Diese Agentur unterscheidet sich von den früheren Arten hauptsächlich dadurch, daß sie nicht einem bestimmten Subjekte, sondern dem großen Publikum dient.

Die Agenten der dritten und vierten Art müssen gewöhnlich von der einschlägigen Behörde anerkannt werden.

Fassen wir nun diese verschiedenen Arten der Agenturen zusammen, so ergibt sich als Unterschied vom Commissionsgeschäfte hauptsächlich der, daß letzteres Geschäft ausschließlich nur dem Ein- und Verkaufe, die Agentur aber den verschiedensten Zwecken dient. Ein zweiter Unterschied ist, daß der Commissionär für seine Mühewaltung stets eine Provision bezieht, der Agent erster und zweiter Art aber unter verschiedenen Umständen theils einen Antheil am Geschäfte, theils auch einen festen Gehalt, der seinen durchschnittlichen Mühewaltungsgebühren angemessen ist, haben kann. Ein dritter Unterschied besteht in dem Rechte des Commissionärs, eine Firma zu

führen, welches den Agenten der beiden ersten Arten nicht eingeräumt ist. Ferner kann der Commissionär im Verhältnisse des Delcredere stehen, welches gleichfalls beim Agenten wegfällt.. Schließlich muß sich der Agent nöthigenfalls über den Besitz einer Vollmacht von seinem Auftraggeber ausweisen, der Commissionär aber nicht.

2. Das Maklergeschäft.

Ein zweites Geschäft, dessen Aehnlichkeiten mit dem Commissionsgeschäfte in der Besorgung fremder Aufträge und in seiner ausschließlich kaufmännischen Natur besteht, ist das Maklergeschäft.

Ein Makler ist eine öffentliche, vereidete und ausschließlich zur Abschließung von Geschäften berechtigte Persönlichkeit, welche Geschäfte sich auf die verschiedenen Handelsgegenstände, als Geld, Wechsel, Waaren 2c. und Verkehrsmittel, als Schiffe, Assekuranzen, u. s. f. beziehen können und schon ihrer Natur nach gewöhnlich zwischen kaufmännischen Parteien stattfinden. Dies ist indeß die Beschäftigungsweise des Maklers in ihrer weitesten Ausdehnung. Es können auch Makler mit der Befähigung zu einem kleineren Geschäftskreise angestellt werden, wenn die Verhältnisse des Platzes entweder eine so ausgedehnte Wirksamkeit nicht zulassen, oder entgegengesetzten Falles der Geschäftskreis so umfangreich ist, daß die verschiedenen Mäkler sich in die verschiedenen Geschäftssparten theilen.

Die wesentlichen Erfordernisse eines Maklers sind seine öffentliche Anstellung mit eidlicher Verpflichtung und die Erfüllung jener Vorbedingungen, welche zu dieser Anstellung berechtigen. Die öffentliche Anstellung wird gewöhnlich auf Vorschlag des Handelsstandes von der Regierung vorgenommen. Makler, welche nicht öffentlich angestellt sind und also ihre Geschäfte im Geheimen betreiben müssen, heißen Winkelmakler und verfallen im Betretungsfalle den gesetzlichen Strafen. Die Erfordernisse, welche zur Anstellung eines Maklers berechtigen, sind theils physisch, wie ein bestimmtes zurückgelegtes Lebensjahr, theils intellectuell, wie der Besitz und gesetzliche Nachweis der nöthigen Kenntnisse und praktischen Fertigkeit, theils moralisch, wie ein fleckenloser Ruf. Arglistige oder muthwillige Bankerottmacher können gar nicht, unver-

schuldete Falliten nur in manchen Ländern und unter manchen Voraussetzungen zur Stelle eines Maklers zugelassen werden.

Die Beschäftigungsweise eines Maklers müssen wir in einer dreifachen Beziehung betrachten:

1) in der Beziehung eines jeden redlichen Geschäftsmannes;
2) in der Beziehung eines Maklers im Allgemeinen;
3) in der Beziehung eines Maklers, dem nur ein bestimmter Geschäftskreis anvertraut ist.

1. Hierher gehört pünktliche, treue, verschwiegene, willige Erfüllung des ihm gewordenen Auftrages im Interesse seines Mandanten. Hat also ein Makler Nachrichten empfangen, welche die genaue Erfüllung des gewordenen Auftrages nicht mit dem Vortheile des Mandanten vereinigen läßt, so ist der Makler verpflichtet, diese Nachrichten dem Mandanten mitzutheilen, damit dieser seinen Auftrag abändern oder zurücknehmen kann. Die treue Pflichterfüllung erheischt ferner, daß ein Makler nicht zu gleicher Zeit von zwei Mandanten Aufträge derselben Art übernehme, weil der eine den anderen beeinträchtigen könnte. Hat indeß ein Makler dennoch zwei Aufträge übernommen, so muß der früher übernommene berücksichtigt werden. Die Dienstwilligkeit darf nie in übertriebene Zuvorkommenheit ausarten, durch welche er die Leute gleichsam zum Abschließen von Geschäften drängt, oder ohne besondere Ermächtigung etwas unternimmt.

2. Die Beschäftigungsweise des Maklers als solcher im Allgemeinen erfordert regelmäßigen Besuch der Börse, damit der Kaufmann durch seine Abwesenheit nicht verhindert sei, ihm Aufträge zu geben. Ist der Makler indeß durch Krankheit oder andere wichtige Verhinderungsfälle abgehalten, die Aufträge entgegenzunehmen oder die übernommenen Mandate persönlich zu besorgen, so darf er nicht einen beliebigen Stellvertreter senden, sondern muß seine Geschäfte einem andern Makler anvertrauen.

Das Verfahren bei Maklergeschäften besteht in der Führung zweier Bücher, in der Angabe des Mandanten und in der Ausfertigung der Schlußnote an die beiden Parteien. Die Bücher, welche der Makler zu führen hat, sind das Taschen- oder Schlußbuch und das Tagebuch oder Journal. Das Schlußbuch enthält

die abgeschlossenen Geschäfte, welche in Gegenwart der Parteien gleich nach ihrem Abschlusse aufgezeichnet werden müssen. Das Journal muß ein chronologisches Verzeichniß aller abgeschlossenen Geschäfte sein, welche Tag für Tag in allen ihren Beziehungen, als Namen der Vertragschließenden, Gegenstand des Geschäftes, Nebenbestimmungen, eingetragen werden müssen. Der Schlußzettel muß das abgeschlossene Geschäft in allen seinen wesentlichen Theilen und in genauer Uebereinstimmung mie dem Schlußbuch enthalten. Haben beide Parteien den Schlußzettel ohne Widerrede angenommen, so besitzen diese Schlußzettel volle Beweiskraft, gegen welche keine Einrede stattfinden kann. Da der Makler eine öffentliche Persönlichkeit ist, so sind die Schlußzettel, welche ja von demselben innerhalb seines Geschäftskreises ausgestellt werden, öffentliche Urkunden. Aber nicht nur, daß der Makler sich gewissen Geschäften unterziehen muß, er muß sich auch auf der andern Seite von gewissen Geschäften enthalten, nämlich von allen Geschäften auf eigene Rechnung oder in Commission oder in Associrung mit einem Andern.

3. Schon oben ward angeführt, daß an Orten mit ausgedehntem Handel die Makler nur mit gewissen Sparten ihres Geschäftskreises betraut werden können. Die wichtigsten sind die Wechselmakler, Waarenmakler, Schiffsmakler, Assekuranzmakler.

a) Wechselmakler, Wechselsensal, Wechselagent. Wie überhaupt der Makler die zu seinem Berufe erforderlichen allgemeinen Vorkenntnisse und die besonderen Ortskenntnisse am Platze seiner Thätigkeit besitzen muß, so muß auch der Wechselmakler mit dem Wechselgesetze, mit allen im Handel umlaufenden Münzsorten, ihren gegenseitigen Verhältnissen, den Staatspapieren und der jeweiligen Coursveränderung auf's Genaueste vertraut sein. Seine praktische Thätigkeit erstreckt sich auf seine Dienstleistungen beim Ein- und Verkaufe von Wechseln, Staatspapieren, Actien, Münzsorten, Anlegung von Geldern 2c., und auf die Beurkundung der Wechsel-, Geld-, und Staatspapier-Course. (Courszettel).

b) Waarenmakler, Waarensensal. Er muß eine genaue Kenntniß der Waaren, ihrer Eigenschaften, offenen und versteckten Mängel, ihrer gewöhnlichen Verfälschungen, der Vermischung besserer mit geringeren Sorten besitzen. Er hat das aus-

schließliche Recht als Unterhändler Ein- und Verkäufe in Waaren zu besorgen, öffentliche Versteigerungen innerhalb seines Geschäftes zu halten und die Waarencourse zu constatiren. Vorzüglich in großen Städten gibt es für einzelne besonders wichtige Handelsartikel eigene Makler, z. B. Baumwollenmakler, Zuckermakler, Tabakmakler &c.

c) Schiffsmakler. Der Schiffsmakler vertritt die Parteien beim Abschlusse des Befrachtungs-Contractes, falls diese diesen Abschluß nicht selbst vornehmen. Der Charakter einer öffentlichen Person tritt vorzüglich bei ihm hervor, indem er nicht nur selbst die Zollverordnungen auf das Genaueste zu befolgen, sondern auch die Darnachachtung derselben Seitens der Parteien zu verantworten hat. Er ist daher verpflichtet, die Schiffspapiere an die betreffenden Zollbehörden einzuliefern, die nöthigen Erklärungen abzugeben und für ihre Richtigkeit einzustehen. Er muß ferner als Beistand und Rathgeber in allen Beziehungen dienen, so dem fremden Schiffer, der die Ortsverhältnisse nicht kennt, dem Befrachter, indem er ihm über die Bauart, die Räumlichkeit, Tragfähigkeit und Dauerhaftigkeit des zu befrachtenden Schiffes Aufschluß ertheilt. Alles dies setzt die genaueste Bekanntschaft mit den Zollgesetzen, dem Seerechte und Rechnungswesen voraus. Ja, da der Seehandel sich nicht auf ein einzelnes Land beschränkt, sondern so recht eigentlich der Welthandel ist, so muß der Schiffsmakler wenigstens die im Verkehre gangbarsten Sprachen, genau verstehen und fertig sprechen, um so als Unterhändler dienen zu können, wenn beide Parteien verschiedene Sprachen reden.

d) Assekuranz-Makler. Auch er dient als Stellvertreter jener Parteien, die nicht in eigener Person Versicherungs-Verträge abschließen oder wegen ihrer Abschlüsse unterhandeln. Er beglaubigt die Prämientaxen für alle Reisen zur See und auf den Flüssen, und muß also nicht nur die einheimischen, sondern auch die auswärtigen Assekuranz-Ordnungen genau inne haben.

Das Verfahren, welches der Makler bei seinen Amtshandlungen zu beobachten hat, ist in den Maklerordnungen niedergelegt. Diese Maklerordnungen enthalten aber nicht nur die Verpflichtungen des Maklers, sondern auch seine Bestrafungen im Falle einer

Pflichtverletzung und gewöhnlich seine Schadloshaltung für die den Parteien geleisteten Dienste. Die Dienstverletzung eines Maklers bringt je nach ihrem Umfange, nach den daraus entspringenden Folgen, oder dem Falle einer wiederholten Uebertretung Geldstrafe, Entfernung aus dem Amte kraft eines richterlichen Urtheils mit sich, wie dies in verschiedenen Ländern durch verschiedene Gesetze bestimmt ist. Die Schadloshaltung des Maklers besteht in der Maklergebühr, welche auch Maklerlohn, Sensarie, Courtage heißt. Sie wird nur für abgeschlossene Geschäfte gegeben und ihre Größe durch das Gesetz, wie schon früher bemerkt, oder durch den Handelsgebrauch am Platze festgesetzt. Ueber diese Gebühr darf der Makler weder etwas fordern, noch annehmen, da er ja eine Person ist, die nicht nur einer, sondern beiden Parteien mit gleichem Diensteifer dienen muß. Ob diese Gebühr von einer oder beiden Parteien entrichtet wird, hängt von den Gesetzen oder dem Platzgebrauche ab.

Der Makler muß an manchen Orten Caution leisten, an manchen nicht; die Größe derselben wird entweder durch das Gesetz oder die Kaufmannschaft bestimmt.

Der Unterschied des Maklers vom Commissionär besteht darin, daß der Commissionär eine persönliche Verpflichtung eingeht, einen übernommenen Auftrag zu vollziehen, und also nach übernommenem Auftrage selbstständig handelt, der Makler hingegen keine persönliche Verbindlichkeit eingeht und nicht als selbstständige, sondern als Mittelsperson ein abgeschlossenes Geschäft vollziehen läßt.

3. Der Trödelhandel.

Ein weiteres Geschäft, dessen Verwandtschaft mit dem Commissionsgeschäfte in der Besorgung eines Auftrages besteht, ist der Trödelhandel, eine Handelsart, welche meist bei den niederen Volksklassen vorkommt und nur der Vollständigkeit wegen hier aufgeführt werden soll. Dem Trödelgeschäft liegt ein Vertrag zu Grunde, kraft dessen der eine Vertragschließende dem andern (Trödler) eine gebrauchte Sache zum Zwecke des Verkaufs mit genauer Preisbestimmung übergibt mit der Verbindlichkeit, entweder die Sache oder den Preis innerhalb einer gewissen Zeit einzuliefern. Der Trödel-

handel steht wegen seiner Gefährlichkeit in vielen Ländern unter polizeilicher Aufsicht.

§. 50. Groß- und Kleinhandel.

Eine fernere, wichtige Eintheilung des Handels bildet jene in den Groß- und Kleinhandel. Der Begriff läßt sich zwar nicht ganz genau feststellen, indem theils das Gesetz, theils das richterliche Urtheil hier die Entscheidung treffen. Allein es gibt doch mehre Gesichtspunkte, von welchen aus sich der Unterschied und hiermit auch der Begriff beider Arten ziemlich genau bestimmen läßt. Diese Gesichtspunkte sind die Quantität der Waaren, die Käufer und der Zweck des Handels. Der Großhändler nämlich hat ein Minimum in Zahl, Maß oder Gewicht, unter welchen er nichts veräußern darf, der Kleinhändler hingegen kann den möglichst kleinen Theil einer Waare verkaufen. Bezeichnend ist in dieser Beziehung der Name Handverkauf, indem der Kleinhändler, Detaillist, in der Regel unmittelbar in die Hand des Käufers verkauft. Der Großhändler verkauft gewöhnlich an einen Kaufmann, der mit der Waare wieder Handel treibt, der Kleinhändler hingegen gewöhnlich an den Verbraucher der Sache (Consumenten). Hieraus erklärt sich zugleich der Zweck des Groß- und Kleinhandels, da der Großhandel zum Zwecke des Wiederverkaufs, der Kleinhandel hingegen zum Zwecke des unmittelbaren Verbrauchs besteht. Diese zwar ziemlich bestimmten, aber doch etwas schwankenden Begriffe von Groß- und Kleinhandel erhalten durch manche Partikulargesetze ihre genauesten Gränzen. In mehren Ländern nämlich ist der Großhandels-Matrikel eingeführt. Wer nach der Erfüllung der gesetzlichen Bedingungen sich in diesen Matrikel eintragen läßt, der hat hiermit seinen Willen erklärt und das Recht erlangt, Großhändler zu sein. Wo der Matrikel nicht besteht und deßhalb ein Rechtsstreit begonnen werden könnte, ob eine Person Groß- oder Kleinhändler sei, hat, wie oben bemerkt, das richterliche Urtheil zu entscheiden. Der Richter kann hierbei auf folgende Punkte Rücksicht nehmen:

1) ob die Person, deren Recht in Zweifel gezogen wird, nicht schon seit Jahren Verkäufe abgeschlossen hat, welche das Recht, den Großhandel zu treiben, vermuthen lassen.

2) ob die betreffende Person nicht zu gleicher Zeit Groß- und Kleinhändler sein kann, in welchem Falle sie für beide Handelsarten getrennte Bücher geführt haben muß.

3) wie überhaupt der Handelsbrauch am Platze des Rechtsstreites beschaffen ist. Es kann nämlich an verschiedenen Orten das Minimum, welches der Großhändler beachten soll, verschiedene Gränzen haben.

In allen Fällen können Sachverständige aus dem Handelsstande beigezogen werden.

Der Kleinhandel kann als Kramhandel, Höckerhandel, Hausirhandel und Trödelhandel betrieben werden. — Kramhandel ist Ausbieten im offenen Laden, Hausirhandel begreift das Umherziehen mit den Waaren von Haus zu Haus in sich. Höckerhandel ist vorzüglich der Handel mit den eßbaren Erzeugnissen des Landmannes. Vom Trödelhandel ward im vorhergehenden Paragraphen gesprochen. Der Hausirhandel ist wegen seiner Gefährlichkeit in manchen Ländern gänzlich verboten, in manchen unter polizeiliche Aufsicht gestellt.

§. 51. Binnen- und Fremdhandel.

Eine der wichtigsten Eintheilungen, in welcher so recht die Eigenschaft des Handels als Weltverkehr beruht, ist die Unterscheidung in einheimischen oder Binnen- und in auswärtigen oder Fremdhandel. Diese Eintheilung ist so tief im Wesen des Handels begründet, daß ohne sie die segenreichen Folgen desselben, welche in der Verbreitung der Aufklärung über die ganze Welt bestehen, nicht durchgeführt werden könnten. Der Binnenhandel beschränkt sich auf ein einziges Gebiet, dies Gebiet ist der Staat oder das Land, in welchem der Erzeuger und Verbraucher der Waare, Producent und Consument, und der Vermittler zwischen beiden, der Kaufmann, sich befinden. Der auswärtige Handel setzt wenigstens zwei Gebiete voraus, eines, in welchem die Waare erzeugt wird, und eines, in welchem sie verbraucht wird. Ist der Verkäufer der Waare nicht zugleich Erzeuger derselben so muß er sich in dem einen oder andern Gebiete befinden.

Der auswärtige Handel zerfällt in den Ein-, Aus- und Durchfuhrhandel. Der Grund dieser Eintheilung stützt sich

darauf, daß der Ein= und Ausfuhrhandel nur zwei Gebiete, der Durchfuhrhandel drei oder mehre voraussetzt. Wandert nämlich die Waare von einem Lande in das andere mittels direkten Handelsverkehrs, so haben wir den Einfuhrhandel, wenn ein fremdes Erzeugniß in das einheimische Gebiet gebracht wird; den Ausfuhrhandel, sofern das einheimische Land seine Erzeugnisse in das fremde Land einführt. Gehen hingegen die Güter nicht mittels direkten Handelsverkehrs von einem Lande in das andere, sondern durch die Vermittlung eines Kaufmannes durch das dritte zwischen beiden Ländern liegende Gebiet, so ist für dieses dritte Gebiet der Durchfuhrhandel, auch Zwischen= oder Transitohandel gegeben. Dieser Zwischenhandel setzt wesentlich einen Kaufmann voraus, der im Zwischengebiete die Vermittlung bildet zwischen dem Käufer und Verkäufer der beiden andern Länder. Gehen ohne eine solche Vermittlung die Waaren durch ein drittes Gebiet, so ist für dieses dritte Gebiet kein Zwischenhandel vorhanden.

Nahe verwandt mit der Eintheilung zwischen dem einheimischen und auswärtigen Handel ist die Unterscheidung zwischen Land= und Seehandel, welche deßhalb nicht eigens erwähnt worden ist. Der Landhandel ist vorhanden, wenn die Waaren zum Zwecke des Umsatzes auf dem Lande oder einem Binnenwasser, als Seeen, Flüssen ꝛc. transportirt werden, geschieht aber der Transport zur See, so haben wir den Seehandel. Diese Eintheilung gehört eigentlich in die Verkehrsmittellehre und ward nur der Verwandtschaft wegen mit der vorigen Art berührt. Der einheimische Handel wird stets Landhandel sein, der auswärtige hingegen bald Land= bald Seehandel.

§. 52. Waarenhandel, Geldhandel.

Die Eintheilung von Waaren= und Geldhandel ist von den Handelsgegenständen genommen. Die eigenthümlichen Regeln indeß, welche der Geldhandel und die damit verwandten Arten, als Wechselhandel, Staatspapierhandel ꝛc., erfordern, hängen zu genau mit der Natur des Geldes, Wechsels u. s. w. zusammen, als daß sie schon jetzt deutlich erklärt werden könnten; sie werden daher später bei der Geld= und Wechsellehre behandelt werden. Des lo=

gischen Zusammenhanges wegen kann der Waarenhandel auch erst bei der Waarenlehre zur Sprache kommen.

§. 53. Stellung des Staates zum Handel.

Die Stellung des Staates zum Handel äußert sich sowohl hinsichtlich des Handels selbst, als auch bezüglich der Verkehrsanstalten zur Förderung des Handels. Sie muß daher in der Handelslehre und Verkehrsmittellehre zur Sprache kommen.

Der Einfluß des Staates auf den Handel selbst in allen drei Richtungen der Staatsgewalt bemerkbar.

Die Gesetzgebung des Staates muß für weise, die Handelsfreiheit fördernde und das Volksbewußtsein hebende Gesetze Sorge tragen. Es wird im Interesse der Staatsgewalt liegen, bei ihrer gesetzgebenden Thätigkeit tüchtige und unbescholtene Männer zu Rathe zu ziehen.

Die vollziehende Gewalt des Staates muß auf die Handhabung dieser Gesetze ein strenges Auge richten; sie muß durch weise Verordnungen die Vollziehung der Gesetze zu erleichtern streben. In vielen Ländern besteht eine eigene Centralbehörde für die Wahrung der Handelsinteressen. Diese Centralstelle ist das Handels-Ministerium. In Ländern, welche kein eigenes Handels-Ministerium haben, ist dem Ministerium des Innern eine Sektion für die Handelsinteressen zugetheilt. Dem Handelsstande selbst ist in vielen Ländern Gelegenheit gegeben, durch besondere, aus seiner Mitte gebildete Körperschaften seine Interessen zu fördern. Hieher gehören die Handelskammer und der Handelsrath.

Die richterliche Gewalt des Staates äußert ihre Thätigkeit, indem sie entweder bei den gemeinen Gerichten auf die Handelsinteressen Rücksicht nimmt, oder, wie es in den meisten Staaten geschieht, eigene Sachgerichte niedersetzt für das Handels- und Wechsel-Wesen. In Bayern haben wir Handels- und Wechselgerichte erster und zweiter Instanz. Zu diesen Gerichten werden Beisitzer aus dem Handelsstande gezogen.

Die Staatsgewalt kann aber auch noch einen beschränkenden Einfluß auf den Handel ausüben, indem sie selbst mit verschiedenen Gegenständen ausschließlichen Handel treibt. Diesen ausschließ-

lichen Handel nennt man **Regale**, z. B. Salzregale, Tabaksregale 2c. Ein Regale also in diesem Sinne — denn mit diesem Worte verbinden sich auch Begriffe, die nicht hierher gehören — ist ein Monopol, d. h. ein ausschließliches Recht, eine Sache nur allein zu erzeugen oder in den Handelsverkehr zu bringen, und weil der Staats dies Monopol selbst ausübt, so ist es Staatsmonopol. Den Gegensatz bildet das Monopol des Privatmannes, d. h. das Recht eines solchen, eine Sache ausschließlich zu erzeugen oder in den Handel zu bringen, oder eine Leistung ausschließlich zu verrichten.

Zweites Hauptstück.

Verkehrsmittellehre.

§. 54. Begriff.

Wie wir in der Handelslehre jene Personen betrachtet haben, welche den gewerbsmäßigen und mit Vortheil verbundenen Austausch der Sachen selbst bewerkstelligen, so kommen nun jene Personen zur Sprache, welche den Austausch nicht unmittelbar vornehmen, sondern nur erleichtern und unterstützen. Die Grundsätze, welche diese Erleichterung und Unterstützung des Handels besprechen, bilden in ihrer Gesammtheit die Verkehrsmittellehre. Wir müssen hier Personen, Ausdehnung und Zweck der Verkehrsmittel in's Auge fassen.

§. 55. Personen in der Verkehrsmittellehre.

Die Personen in der Verkehrsmittellehre unterliegen einer doppelten Eintheilung. Sie sind nämlich:

1) physische Personen, z. B. ein Spediteur;
2) moralische Personen, wie jede Verkehrsanstalt.

Sie sind ferner

1) Privatpersonen, und hier sowohl physische wie moralische,
2) der Staat.

Das Verhältniß, welches der Staat gegen den Handelsverkehr einnehmen soll, muß im Geiste der möglichsten Freiheit wurzeln. Der Staat soll nur solche Verkehrsanstalten ins Leben rufen

und auf eigene Kosten verwalten, deren Gründung und Verwaltung einzelnen Privatpersonen, sowie auch Privatvereinen wegen ihrer Kostspieligkeit oder aus anderen Ursachen unmöglich oder äußerst schwierig wäre. Fällt bei einer bereits gegründeten Anstalt diese Unmöglichkeit oder Schwierigkeit hinweg, so sollte der Staat dem Uebergange einer solchen Anstalt in Privathände nicht hinderlich sein, denn alle Anstalten werden von Privaten gewöhnlich mit geringerem Kostenaufwande und größerer Bedachtnahme auf die Bequemlichkeiten des Publikums verwaltet, als dies beim Staate der Fall ist. Unbestreitbar ist das Recht des Staates der Oberaufsicht über alle im Lande befindlichen Verkehrsanstalten, sie mögen nun auf Rechnung des Staates oder auf Rechnung von Privaten getrieben werden.

§. 56. Ausdehnung des Handelsverkehrs.

Der Handelsverkehr erstreckt sich nicht nur auf das Inland, sondern auch auf das Ausland. Sofern sich derselbe auf das Ausland erstreckt, müssen Handelsverträge zwischen dem In- und Auslande über die Betriebsweise des Verkehrs vorhanden sein. Diese Verträge sind völkerrechtlicher Natur und haben für die Unterthanen der Vertrag schließenden Staaten, welche Handel mit einander treiben, Gesetzeskraft. Aber auch im Inneren des Staates können über die Handels-Verkehrsanstalten sowohl Gesetze bestehen als auch Verträge, welche der Staat gleichsam in der Eigenschaft eines Privatmannes mit seinen Unterthanen geschlossen hat.

§. 57. Zweck der Verkehrsmittel.

Die Verkehrsmittel haben einen zweifachen Zweck, nämlich die Beförderung des Waarenumsatzes und des Geldumsatzes. Diesen zweifachen Zweck legen wir nun der Betrachtung der Verkehrsmittellehre zu Grunde und sprechen demgemäß erst vom Waarenumsatze, dann vom Geldumsatze. Regeln, welche sowohl dem Waaren- als dem Geldumsatze dienen, werden im ersten Abschnitte besprochen, während wir im zweiten Abschnitte auf sie zurück verweisen.

Verkehrsmittel im Waarenumsatze.

§. 58. Einleitung.

Dieser Abschnitt umfaßt nicht nur jene Verkehrsmittel, welche den Waarenumsatz im strengen Sinne des Wortes, d. h. Wechsel des Eigenthümers oder Besitzers einer Waare derselben erleichtern und befördern, sondern auch jene Verkehrsmittel, welche die Waaren, wenn ein solcher Umsatz bereits stattgefunden hat, an den Ort ihrer Bestimmung liefern. Wir behandeln erst die Beförderungsmittel des Waarenumsatzes und dann jene der Waarenüberlieferung.

§. 59. Die Beförderungsmittel des Waarenumsatzes im Allgemeinen.

Die Beförderungsmittel des Waarenumsatzes dienen dazu, ein Land auf rasche Weise mit einer möglichst großen Menge und Auswahl von Waaren billig zu versehen. Sie vereinigen also einen dreifachen Vortheil in sich, und zwar:

1) einen Vortheil, welcher Producenten und Consumenten gleich zu gut kommt und im raschen Versehen des Landes oder der Gegend mit Waaren besteht;
2) einen Vortheil auf Seiten des Producenten, indem die Größe des Absatzes sich leicht nach der Menge und Güte der Waaren richtet;
3) einen Vortheil zu Gunsten des Consumenten, welcher durch den billigen Einkauf gegeben ist.

Dieser dreifache Vortheil ist der gemeinsame Vereinigungspunkt der verschiedenen Beförderungsmittel, durch welche er erreicht wird. Es gibt indeß noch einige Gesichtspunkte, unter welchen diese verschiedenen Verkehrsmittel zusammen zu fassen sind, weil gerade aus diesen Gesichtspunkten ein größerer oder geringerer Unterschied zwischen den einzelnen Mitteln hervorleuchtet.

A. Vor Allem kommt es auf den Werth eines solchen Mittels an, welcher nach dem Grade seiner Zweckerreichung zu bemessen ist. Manche Mittel sind mehr fördernder, manche mehr hindernder Natur. In erster Beziehung nennen wir beispielsweise die Briefposten,

in letzter die Monopole. Die Verkehrsmittel erster Art sind daher zu begünstigen, jene der zweiten hingegen zu beschränken. Eine ausschließliche Begünstigung oder gänzliche Verbietung des einen oder andern Verkehrsmittels aber wird nur in den seltensten Fällen zu rechtfertigen sein, indem der weise Spruch: „Alles Uebermaß schadet", auch hier seine Geltung haben dürfte.

B. Eine wichtige Frage ist ferner das Verhältniß, welches der Staat zu diesen Verkehrsmitteln einnimmt. Mehre Lehrbücher der Handelswissenschaft haben dies Verhältniß als den einzigen Gesichtspunkt aufgefaßt, von welchem alle Verkehrsmittel, die des Waarenumsatzes, der Waarenüberlieferung und des Geldumsatzes, zu betrachten sind, und die Verkehrsmittellehre demgemäß mit dem Namen „Staatshandelswissenschaft" bezeichnet. Allein dieser Begriff ist theils zu weit, indem wir schon in der Handelslehre den Einfluß des Staates auf den Handel gezeigt haben und weil es eine unwissenschaftliche Vermengung der Begriffe sein dürfte, Grundsätze von so verschiedenem Inhalte, wie sie in der Handels- und Verkehrsmittellehre geboten sind, in ein Lehrgebäude vereinigen zu wollen. Anderntheils ist der Begriff zu eng genommen, indem es Verkehrsmittel gibt, welche nur in einem sehr entfernten Zusammenhange mit dem Staate stehen, so vorzüglich in der Waarenüberlieferung, der Speditionshandel.

Allein abgesehen von dieser rein theoretischen Streitfrage, hat sich die Wissenschaft wie das Leben auch noch nicht in der praktischen Feststellung dieses Verhältnisses einigen können. Der im Gesammtgebiete der Polizei durchgreifende Unterschied zwischen Rechtsstaat und Polizeistaat ist auch für die Verkehrsmittellehre nicht einflußlos geblieben. Der Polizeistaat, welcher vorzüglich in Rußland seine Verkörperung findet, betrachtet sich gleichsam als Obervormundschaftsbehörde über alle Schritte seiner Unterthanen; in einem solchen Staate dürften also wohl der freie Verkehr und folgeweise seine befördernden Mittel einer zu großen Beschränkung und Beaufsichtigung unterliegen. Der Rechtsstaat hingegen räumt seinen Unterthanen das Recht der freiesten Bewegung ein. In ihm steht der Staatsgewalt nur die Oberaufsicht zu über die bereits bestehenden Verkehrsmittel, sowie die Verpflichtung, alle Hindernisse hinwegzuräumen, welche den Verkehr hemmen und dem Entstehen

neuer Verkehrsmittel in den Weg treten. Das Prinzip des Rechtsstaates ist z. B. in England vertreten. Räumen wir der Staatsgewalt neben dem fast negativen Wirkungskreise auch noch die positive Befugniß ein, Verkehrsanstalten so lange selbst zu begründen und zu fördern, bis die Unterthanen die hinlänglichen Mittel zur Förderung der vorhandenen, sowie zur Gründung neuer Verkehrsanstalten besitzen, so mögen wir so ziemlich den rechten Weg getroffen haben, vorausgesetzt, daß die Staatsgewalt jene Anstalten, die vom Staate auf eigene Rechnung betrieben werden, nicht als reine Einnahmsquellen, sondern als Förderungsmittel der Landeswohlfahrt betrachtet. Aus dem Gesagten geht hervor, daß der Staat nur in seltenen Fällen sich das ausschließliche Recht dieser oder jener Verkehrsweise aneignen soll, wie dies in vielen Ländern z. B. mit der Briefpost der Fall ist. Siehe hierüber auch noch § 53 von der Stellung des Staates zum Handel.

C. Betrachten wir die Dauer der Wirksamkeit der einzelnen Verkehrsmittel, so unterscheiden sie sich in immerwährende und periodische. Ein Beispiel der ersten Art sind die Makler, eines der zweiten die Messen.

D. Betrachten wir schließlich den gegenwärtigen Stand der einzelnen Verkehrsmittel, so finden wir, daß einige, deren Entstehen in eine frühe Vorzeit reicht, durch die jetzige Lage der Dinge viel von ihrer Bedeutsamkeit eingebüßt haben und vielleicht noch einbüßen werden, wie vorzugsweise die Messen; daß andere Anstalten hingegen, die erst durch neue wissenschaftliche Entdeckungen in's Leben gerufen worden sind, eine Weltbedeutsamkeit erlangt haben, welche durch die unermüdeten Fortschritte der Wissenschaft noch immer im Steigen begriffen ist. Wir erinnern an den Telegraphen.

Wir gehen nun zur Betrachtung der wichtigsten Verkehrsmittel über.

§. 60. Messen und Märkte.

Zwei sehr verwandte Verkehrsarten sind die Messen und Märkte. Ihre Verwandtschaft beruht auf ihrer periodischen Dauer, sowie auf der Gleichartigkeit ihrer Zweckerreichung. Sie verschaffen nämlich beide an bestimmten Orten und zu festgesetzten Zeiten auswärtigen Verkäufern das Recht, mit ihren Waaren Handel zu treiben.

Die Unterschiede zwischen Messen und Märkten sind zwar weder gesetzlich noch wissenschaftlich streng ausgesprochen, ergeben sich jedoch aus dem Handelsgebrauche und beziehen sich auf Umfang, Zweck, Geschäfte und Dauer der beiden Verkehrsarten. Die Märkte nämlich dienen nur dem Bedürfnisse einer bestimmten Provinz oder Gegend. Die Messen hingegen sind für den Verkehr von Nationen, ja selbst Welttheilen bestimmt. Der Zweck der Märkte ist der Kleinhandel mit den gewöhnlichen Lebens- und Luxusbedürfnissen, deren die Bewohner dieser Provinz oder Umgegend bedürfen; der Zweck der Messen ist nicht nur Kleinhandel, sondern auch Großhandel, wie ihn der Verkehr zwischen Nationen erheischt. Die Geschäfte auf Märkten sind nur Waarengeschäfte, jene auf Messen auch Geld- und Wechselgeschäfte. Die Geschäfte auf Märkten erscheinen nur in der Form des Kaufes, jene auf Messen hingegen in den verschiedensten Formen. Die Märkte sind schließlich stets von kürzerer Dauer als die Messen. Darin aber stimmen beide überein, daß Märkte sowohl wie Messen nur zum Umsatze einer bestimmten Waare dienen können, so gibt es z. B. Viehmärkte und Victualienmärkte, Buchhändlermessen und Ledermessen.

Die Märkte zerfallen in Jahrmärkte und Wochenmärkte. Dieser Eintheilung liegt der Umfang zu Grunde, auf welchen sich die Wirkungen der Marktgeschäfte erstrecken. Die Jahrmärkte sind für den Bedarf einer Provinz oder Umgegend, die Wochenmärkte nur für einen größeren Ort bestimmt. Ein fernerer Unterschied liegt noch darin, daß die Jahrmärkte nicht nur dem Verkaufe von Lebensmitteln, sondern auch von andern bald mehr bald minder gesuchten Bedürfnissen dienen, bei Wochenmärkten hingegen der Verkauf von Nahrungsmitteln und einfachen ländlichen Erzeugnissen das vorwiegende Geschäft bildet, wenn gleich auch den ländlichen Verkäufern Gelegenheit geboten wird zum leichteren Einkaufe ihrer Bedürfnisse.

Die Messen haben ihre Bedeutsamkeit für die Jetztzeit im Verhältnisse gegen früher im Allgemeinen verloren, weil die Communikationsmittel und die damit verbundene Sicherheit der Landstraßen den Handel so vervollkommnet haben, daß zu jeder Zeit die wichtigsten Handelsgeschäfte abgeschloßen werden können und die Nachfrage nach den verschiedensten Waaren zu jeder Zeit befriedigt

werden kann. In zwei Fällen jedoch haben die Messen noch ihre Wichtigkeit beibehalten. Einmal bei jenen Völkern, welche wegen ihrer weiten Entfernung keine regelmäßige Handelsverbindung unterhalten, und also ihren Ein- und Verkauf caravanenweise betreiben müssen, z. B. bei den Orientalen; und dann, wenn an vielen Orten ein erzeugtes Produkt zu gleicher Zeit zur Consumtion fertig ist.

Für die Messen wie für die Märkte gibt es Meß- und Marktordnungen, d. h. bestimmte Normen, welche von der Landes-, Provinz- oder Ortsregierung zur Darnachachtung für Käufer und Verkäufer gegeben sind. Die Erzeugnisse, welche zum Verkaufe auf Messen und Märkte gebracht werden, genießen einen besonderen polizeilichen Schutz, so daß z. B. ein Diebstahl an solchen Waaren einer härteren Bestrafung unterlieg.

§. 61. Aufsicht des Staates über den Handel.

Die Redlichkeit, durch welche das gegenseitige Vertrauen erzeugt wird, bildet, wie schon öfter bemerkt, die Seele des Handelsverkehrs. Da indessen die redliche Partei von der unredlichen überlistet werden könnte, so ist es Pflicht des Staates, den ehrlichen Mann theils durch Gesetze, welche mit erwiesener Unredlichkeit gewisse Rechtsnachtheile verknüpfen, theils durch Aufsicht über den Handel und Wandel in seinen verschiedenen Arten zu schützen. Die Gesetze, welche mit Rechtsnachtheilen drohen, sollen theils den Unredlichen von seiner Handlungsweise abbringen, theils den Ehrlichen vor den Folgen der Unredlichkeit seiner Gegenpartei sicher stellen. Solche Gesetze sind z. B. die Bestimmung, daß der Verkäufer dem Käufer für einen heimlichen physischen Mangel haften müsse; ferner die Verbindlichkeit des Veräußerers zur Schadloshaltung, wenn er eine Sache verkaufte, auf die er gar kein oder nur ein beschränktes Recht hatte; schließlich die durch das Gesetz gebotene Möglichkeit, ein Kauf- oder Tauschgeschäft rückgängig zu machen, wenn die eine Partei über die Hälfte des wirklichen Werthes der Sache verletzt worden ist.

Die öffentliche Aufsicht über den Handel und Wandel will nicht wie jene Gesetze vor den Folgen einer begangenen Unredlichkeit, sondern schon vor der Begehung einer solchen überhaupt schützen.

Verschiedene Fälle der Beaufsichtigung des Handels und Wandels haben wir schon berührt. Siehe Trödel- und Hausirhandel.

Sehr wichtig ist die Bestimmung der Größe von Maß und Gewicht, sowie deren Beaufsichtigung Seitens des Staates, welche dem Käufer die Ueberzeugung verschaffen, daß er hierin nicht getäuscht werde. Diese Beaufsichtigung steht in den meisten Ländern den Ortsobrigkeiten zu, welche für die richtige Handhabung derselben wieder ihren Oberbehörden verantwortlich sind. Maße und Gewichte müssen indeß ein Kennzeichen ihrer Aechtheit haben, welches in der Regel in der Aufdrückung des Stempels besteht.

Eine fernere Einrichtung, welche zur Beaufsichtigung des Handels dient, sind die Beschauanstalten. Dieselben sind dazu bestimmt, Waaren, welche in großen Partien in den Handelsverkehr kommen, aber nicht in einzelnen Stücken untersucht werden können, mit einem obrigkeitlichen Zeichen zu versehen, wodurch die Aechtheit dargethan wird. Diese Beschauanstalten sollen keine Zwangsanstalten sein, sondern es soll jedem Verkäufer frei stehen, gegen eine geringe Gebühr von denselben Gebrauch zu machen. Bei Gold- und Silberwaaren indessen wird, wo die Beschauanstalten bestehen, auch eine zwangsweise Benützung derselben eingeführt sein, weil die Veränderlichkeit ihres Metallgehaltes Betrügereien sehr erleichtert.

§. 62. Waarensensale, Waarenmakler.

Wie die im vorhergehenden § aufgeführten Einrichtungen zur Beaufsichtigung, so dienen wieder andere zur Erleichterung des Handels. Hierher gehört vorzüglich das Institut der Makler, dessen Wesen und Wirksamkeit in § 49 schon erörtert worden ist. Die Bedeutsamkeit der Makler für den Handelsverkehr erhellt:

1) aus ihrer allgemeinen Vorbereitung an allen wichtigen Handelsplätzen;

2) aus ihrer genauen Arbeitstheilung an jenen Orten, wo wegen Geschäftsüberbürdung mehre bestehen müssen;

3) aus ihrem Charakter einer öffentlichen Person.

§. 63. Oeffentliche Waagen.

Eine große Erleichterung im Waarenhandel bieten die öffentlichen Waagen. Sie verschaffen dem Befrachter und Frachtführer Gewißheit über das richtige Gewicht ihrer im Handel oder auf der Reise befindlichen Waaren.

§. 64. Oeffentliche Versteigerung.

Oeffentliche Versteigerungen bewähren sich vorzüglich dann als zweckmäßig, wenn eine so große Waarenanhäufung vorhanden ist, daß die Veräußerung derselben auf gewöhnlichem Wege mit mehren Kosten, größerem Zeitaufwande oder doch größerer Mühe verbunden wäre. Da bei Versteigerungen der Käufer oder sein Stellvertreter selbst am Platze sein müssen, so sind vorzüglich Seeplätze, welche einen bedeutenden Zusammenstrom von Kaufleuten begünstigen, hierzu geeignet. Natürlich ist hier nur von solchen Versteigerungen die Rede, welche von bedeutendem Einflusse auf den Handelsverkehr sind, z. B. die großen Auctionen in Amsterdam, Rotterdam, London u. s. w., nicht aber von den gewöhnlichen im Privatverkehr vorkommenden.

§. 65. Die Geschäftsreisenden.

Ein Erleichterungsmittel des Verkehrs, welches durch die gegenwärtigen Verhältnisse für jedes größere Haus fast allgemein und unentbehrlich geworden ist, bilden die Geschäftsreisen. Sie sind gleichsam die mündlichen Posten des Handelsverkehrs, indem durch sie alle Geschäfte der Correspondenz besorgt werden können. Sie wären deßhalb vielleicht entbehrlich, wenn das Geschäftsreisen überhaupt aufgehoben würde, da ihre Erhaltung vielleicht manchmal mit mehr Kosten verknüpft ist, als ihre Beschäftigung Gewinn erzielend. Wenn indessen solche Handelshäuser Reisende unterhalten, deren ausgedehnter Geschäftskreis mit der Kostspieligkeit derselben im Verhältnisse steht, so können allerdings größere Vortheile hieraus erzielt werden, als wenn deren Geschäfte durch die Correspondenz besorgt würden. Der Zweck der Reisenden ist die Erhaltung alter, die Gewinnung neuer Kunden, das persönliche Bekanntwerden mit denselben, um hier Credit zu geben, dort bei minder Creditfähigen Schuldforderungen bald möglichst einzuziehen,

sowie auch durch mündliche Besprechung Verhältnisse auszugleichen, die durch den Briefwechsel vielleicht zu Rechtsstreitigkeiten geführt hätten.

§. 66. Briefposten.

Da die Correspondenz, d. h. die schriftliche Abschließung von Geschäften und Unterhaltung von Geschäftsverbindungen eine der wichtigsten Thätigkeiten im Handelsverkehre bildet und selbst in vielen Fällen die persönliche Besprechung oder Vermittlung durch Handelsreisende ersetzen muß, so ist jene Anstalt, welche die Erzeugnisse der Correspondenz, d. h. die Briefe, an den Ort ihrer Bestimmung befördert, von äußerster Wichtigkeit. Diese Anstalt ist die Briefpost, welche bald Staats-, bald Privatanstalt sein kann, je nach der Persönlichkeit, die ihre Besorgung übernimmt. Wäre eine solche Anstalt aber auch keine Staatsanstalt, so müßte doch die genaueste Aufsicht mit dem Rechte allenfallsiger Einschreitungen gegen Pflichtverletzung dem Staate zugestanden werden.

§. 67. Telegraphen.

Die rascheste Mittheilung von Nachrichten geschieht durch den Telegraphen, welcher eine Erfindung der Neuzeit und für den Handel höchst wichtig ist.

Bezüglich der Errichtung der Telegraphen sind drei Fälle denkbar:

1. Der Staat gestattet den Privaten die Benützung der für die öffentlichen Zwecke bestehenden Telegraphen. Diese Einrichtung ist insofern vortheilhaft, als sie bezüglich der Errichtungskosten und des Dienstpersonals den geringsten Aufwand erheischt; sie ist aber verwerflich, insoferne sie beim großen Andrange von Staatsdepeschen die Benützung der Privaten einschränken kann.

Der Staat errichtet eigene Telegraphen für die Privaten. Diese Einrichtung ist dann von Nutzen, wenn sich für die zweckmäßige und nachhaltige Einrichtung der Privaten keine Privatvereine bilden.

3. Private selbst entweder als Einzelpersonen oder in Vereinen errichten Telegraphen. Diese Einrichtung hat alle Vortheile für sich, welche mit der Besorgung von Anstalten durch Privatpersonen

gewöhnlich verbunden sind. Es müssen aber in diesem Falle die Personen, welchen die Besorgung derselben anvertraut ist, wegen der Verschwiegenheit und Unverletzlichkeit öffentlich verpflichtet werden.

§. 68. Monopole.

Vom § 62 an behandelten wir solche Einrichtungen, welche bei zweckmäßiger Anwendung den Handelsverkehr erleichtern. Es gibt aber auch Einrichtungen, welche denselben erschweren, und deßwegen entweder ganz aufgehoben oder nur mit seltenen Ausnahmen gestattet werden sollen. Diese Einrichtungen sind vorzugsweise die Monopole, deren Begriff schon § 53 festgesetzt worden ist.

Die Monopole unterliegen einer mehrfachen Eintheilung. Betrachten wir das Recht, dessen Ausübung den Inhalt eines Monopols bildet, so können wir landwirthschaftliche, gewerbliche und Handelsmonopole unterscheiden.

Nehmen wir auf die Entstehungsweise der Monopole Rücksicht, so haben wir natürliche oder factische, und künstliche oder rechtliche Monopole. Natürliche Monopole sind solche, welche stets nur in Verbindung mit einem gewissen Gegenstande, der ihren Inhalt bildet, entstehen und gleichsam am Besitze dieses Gegenstandes kleben, so daß mit dem Verluste der Sache das Monopol selbst verloren geht. So hat z. B. der Inhaber einer Weinlage von besonderer Güte ein ausschließliches Recht auf die Erzeugnisse dieser Weinlage. Der Urheber oder Besitzer einer Erfindung hat ein ausschließliches Recht, die Vortheile dieser Erfindung zu genießen. Dieses ausschließliche Recht geht aber für ihn verloren, sobald er nicht mehr der alleinige Besitzer der Erfindung ist, sei es, daß er dieselbe Anderen mitgetheilt, oder daß Andere die gleiche Erfindung gemacht oder vervollkommnet haben. — Das künstliche Monopol ist nicht mit dem Besitze einer Sache an und für sich gegeben, sondern entsteht durch Einrichtungen der Staatsgewalt. Diese Einrichtungen sind allgemeiner Natur, wenn sie, ohne daß die Absicht einer Beschränkung bestimmt hervortrete, die Concurrenz der Nachfrage oder des Angebotes schmälere. Hierher gehören vorzugsweise die Zünfte, deren Hauptzweck durchaus nicht eine Beschränkung des Angebotes ist, sondern in der innigen Vereinigung und dem brüderlichen Zusammenwirken der Zunftgenossen

zum Besten ihres Gewerbes besteht. Sie sind besonderer Natur, wenn die Absicht einer Beschränkung bestimmt und deutlich hervortritt. In diesem Falle sind es gewöhnlich nicht allgemeine Verordnungen, deren indirekte Folge diese oder jene Beschränkung ist, sondern es ist meistentheils ein einzelner Act, durch welchen die Staatsgewalt erklärt, daß eine einzelne Persönlichkeit oder eine Personengemeinschaft zur ausschließlichen Ausübung dieses oder jenes Rechtes befähigt sei. Diese Erklärung der Staatsgewalt geschieht gewöhnlich mittels der Verleihung von Patenten. Ein Patent ist also eine Ermächtigung von der Staatsgewalt zum Betriebe eines bestimmten Gewerbes zur Cultur besonderer Bodengewächse, zur Realisirung von Erfindungen, zur Ein- oder Ausführung von Waaren. Das Merkmal der Ausschließlichkeit, kraft deren nur der Besitzer des Patentes und kein Anderer zum Betriebe des Gewerbes u. s. w. berechtigt sei, gehört zwar nicht wesentlich aber doch gewöhnlich zum Begriffe des Patentes — Eine fernere Eintheilung der Monopole ist vom Raume hergenommen. Es gibt nämlich Staatsmonopole, deren Besitzer befähigt ist, sein Recht in der Art zu gebrauchen, daß alle Unterthanen des Staates nur durch ihn die von ihm erzeugte oder in den Handel gebrachte Sache beziehen können, und Localmonopole, deren Besitzer nur befähigt ist, sein Recht in einer bestimmten Gegend oder Gemeinde geltend zu machen. Den Grund dieser Eintheilung bildet die größere oder kleinere Anzahl der verpflichteten Personen, wenn sie auf die Sache oder Dienstleistung, welche im Monopole enthalten ist, Anspruch machen wollen. Berücksichtigen wir nun dagegen die berechtigten Personen, so haben wir die schon im § 53 berührte Eintheilung von Staats- und Privatmonopolen. Der Besitzer eines Privatmonopols kann aber wiederum eine einzelne Person oder eine Gesellschaft sein. Bezüglich der Zeit unterscheiden wir schließlich Monopole von einer bestimmten Zeitdauer, und solche, welche ihrem Besitzer ein lebenslängliches Recht einräumen. Unter Umständen kann sich dies Recht sogar auf die Erben erstrecken.

Wenn wir nun den Einfluß der Monopole auf den Handelsverkehr betrachten, so kann nur von jenen die Rede sein, welche von der Staatsgewalt ausgehen, da die natürlichen Monopole, so

lange sie diese Eigenschaft in ihrer ursprünglichen Reinheit bewahren, weder nach Belieben umgewandelt oder aufgehoben werden können, noch auch schädliche Folgen für den Handelsverkehr haben. Ein künstliches Monopol aber beschränkt, wenige Fälle ausgenommen, von welchen später die Sprache sein soll, den Verkehr auf eine Weise, welche weder vom rechtlichen noch auch vom volkswirthschaftlichen Standpunkte aus gerechtfertigt werden kann. Die meisten künstlichen Monopole also müssen aufgehoben werden, und zwar, wenn sie Regalen sind, ohne Entschädigung. Sind sie aber Privatmonopole, so muß allerdings, wenn ihr Besitzer einen wirklichen Schaden nachweisen kann, bei ihrer Aufhebung eine Entschädigung eintreten, welche am besten in einer Abfindungssumme besteht. Es muß aber bei dieser Abfindung darauf Rücksicht genommen werden, daß nicht das Recht an und für sich, sondern nur die Ausschließlichkeit desselben dem Monopolbesitzer entzogen wird. Erstreckt sich das Vorrecht desselben auf alle Unterthanen des Staatsgebietes (Staatsmonopole in diesem Sinne), so ist es billig, daß die Staatsgewalt einen Theil der Entschädigung selbst übernimmt. War hingegen das Monopol ein Lokalmonopol, so tritt nur dann die theilweise Entschädigungspflicht des Staates ein, wenn die Mittel der Gemeinde oder der Gegend zur gänzlichen Ablösung des Monopols unzureichend sind. Die Abfindungssumme selbst sollte stets von unparteiischen Schätzern bestimmt ermittelt werden.

Die Verwerfung der Monopole vom rechtlichen Standpunkte aus ergibt sich

A) aus der Gleichberechtigung Aller im Staate, welche durch die Zuwendung eines Monopols als eines Vorrechtes gestört wird;

aus der Willensfreiheit Aller. Niemand kann vernünftiger Weise gezwungen werden, eine Sache entweder gar nicht oder nur dann zu gebrauchen, wenn er sie durch den Monopolbesitzer bezogen hat.

Vom volkswirthschaftlichen Standpunkte aus sind die Monopole aus folgenden Gründen zu verwerfen:

B) der Monopolbesitzer wird meistens nur auf seinen Vortheil sehen, er wird den Preis so hoch als möglich stellen und die Waare so schlecht als möglich liefern;

die Monopolpflichtigen können leicht im Gebrauche einer Sache geschmälert werden, wenn der Monopolberechtigte sich nicht nach dem Bedarfe der Menge, sondern nach eigener Willkühr und Bequemlichkeit richtet.

Alle diese Gründe machen es also ersichtlich, wie sehr die Monopole die allgemeinsten Menschenrechte und den Handelsverkehr beschränken. Nichtsdestoweniger gibt es einige seltene Ausnahmen, welche die Duldung der Monopole vom rechtlichen wie vom volkswirthschaftlichen Standpunkte aus gestatten, oder sogar gebieten.

Hieher gehört:

Der Schutz des geistigen Eigenthums. Die Grundsätze dieses Schutzes sind für den Kaufmann von untergeordneter Bedeutung und sollen deßhalb hier übergangen werden.

Sehr nützliche und also auch erlaubte Monopole sind unter gewissen Voraussetzungen diejenigen, welche dem Erfinder oder ersten Einführer einer Sache oder eines Verfahrens durch die Erfindungs- oder Einführungs-Patente zugestanden werden. Wie Gedanken durch Worte bleibend verkörpert werden können, welches durch die Schrift geschieht, so können sie auch durch die That in's Leben treten, und zwar auf zweierlei Weise: entweder durch Erfindung eines Verfahrens, durch welches irgend eine Sache wohlfeiler oder leichter hervorgebracht werden soll, als bisher; oder durch Erzeugung einer bis jetzt in ihrer Natur noch unbekannt gewesenen Sache. Derselbe Schutz also, welcher dem Schriftsteller und Verleger als erstem Erzeuger und Verbreiter eines in Worte gekleideten Gedankens gebührt, derselbe Schutz muß auch Jenem zu Theil werden, welcher einen Gedanken zuerst in's Leben einführt. Dieser Schutz wird ihm von der Staatsgewalt durch ein Patent verliehen, dessen Begriff bereits erklärt ist. Je nachdem Jemand eine Sache oder ein Verfahren überhaupt in's Leben einführen will, so daß sie früher also gar nicht vorhanden war, oder eine schon vorhandene Sache, oder schon bestehendes Verfahren nur in einem bestimmten Staate zur Anwendung bringen will, muß er um die Ertheilung eines Erfindungs- oder Einführungs-Patentes nachsuchen. An den Empfang eines solchen Patentes knüpft sich eine Berechtigung und eine Verpflichtung. Die Berechtigung besteht

in der ausschließlichen Hervorbringung der Sache oder Anwendung des Verfahrens, die Verpflichtung aber in der wirklichen Hervorbringung der Sache oder Anwendung des Verfahrens, so daß also der Patentbesitzer seine Erfindung nicht unbenützt ruhen lassen darf, und in der Mittheilung der Erfindung, sobald die Zeit, für welche das Patent giltig ist, ihren Verlauf genommen hat. Der Zweck des Patentes ist gleich mit dem Zwecke des geistigen Eigenthumsschutzes. Es soll nämlich dem Erfinder oder Einführer durch die ausschließliche Benützung seiner Erfindung seine Ausgabe und Mühewaltung vergütet werden. Nebstdem soll der Gewinn, den er durch die ausschließliche Benützung seiner Erfindung erzielt, ihm wie Andern ein Sporn sein, neue Erfindungen und Entdeckungen oder Einführungen in's Leben zu rufen. Die Grundzüge der Gesetzgebung bei Erfindungs-Patenten mögen folgende sein:

a) Man muß Erfindungs-Patente, Verbesserungs-Patente, und Einführungs-Patente unterscheiden. Der Besitzer eines Erfindungs-Patentes darf seine Erfindung benützen, wer aber nur ein Verbesserungs-Patent erlangt hat, der darf auch nur die im Patente genannten Verbesserungen an der Erfindung vornehmen. Ein Einführungs-Patent sollte nur derjenige erhalten, der schon in einem andern Lande durch ein Erfindungs-Patent vor Mitwerbern geschützt ist, also in den meisten Fällen die Sache oder das Verfahren, die er im Inlande einführen will, im Auslande erfunden hat. Denn beim gegenwärtigen Verkehre ist es leicht und fast verdienstlos, etwas Neues einzuführen.

b) Ein Patent muß für ein wirklich neues Verfahren oder eine wirklich neue Sache ertheilt werden. Die Regierung braucht indeß die Neuheit nicht mit allzu großer Strenge zu untersuchen, sondern das Patent nur zu verweigern, wenn sie vom Gegentheile überzeugt ist, oder aufzuheben, wenn das Gegentheil erwiesen wird. Sind der Gegenstand oder das Verfahren nicht neu, so wird bei der Rechtsbeschränkung, die in einem Patente liegt, der Beweis des Vorhandenseins unzweifelhaft gebracht. Selbstverständlich erstreckt sich aber das Patent nicht auf das ganze Gewerbe,

sondern nur auf die Erfindung und Verbesserung im betreffenden Gewerbe.

c) Das Patent erstreckt sich nur auf eine bestimmte Zeit, nach deren Verlauf es erlischt. Denn der Patentbesitzer übernimmt ja die Verpflichtung, durch spätere Mittheilung seine Erfindung zum Gemeingute zu machen; da er die Mitverpflichtung hat, seine Erfindung wirklich zu benützen, so muß ihm das Patent entzogen werden, wenn er dieser Verpflichtung nicht nachkommt.

d) Wie also der Patent-Besitzer bestraft wird, wenn er durch Pflichtversäumniß die gerechten Ansprüche des Publikums auf seine Erfindung nicht befriedigt, so müssen auch ihn Strafeinschreitungen gegen Jene schützen, welche ihn in seinem Privilegium beeinträchtigen.

§. 69. Sonstige Handelsbeschränkungen.

Während wir im vorigen Paragraphen die Monopole als eine Beschränkung der Handelsfreiheit betrachteten, welche unter gewissen Voraussetzungen zulässig ist, so sprechen wir jetzt von einigen unbedingt verwerflichen Handelsbeschränkungen. Hierher gehören die Niederlage, das Stapel-, das Strand- und das Kranrecht.

Niederlage ist das Recht eines bestimmten Ortes, kraft dessen alle daselbst ankommenden Waaren abgeladen und an die Einwohner verkauft werden dürfen.

Stapel ist das Recht eines bestimmten Ortes, kraft dessen alle ankommenren Waaren abgeladen, zum Verkaufe ausgeboten, und für den Fall des Nichtverkaufes, oft auch nur von den Einwohnern des Ortes, weiter transportirt werden dürfen.

Strandrecht ist das Recht, demzufolge der Fiscus oder Herr des Bodens sich der Schiffbruchgüter bemächtigt, um sie sich entweder selbst anzueignen oder gegen eine Abgabe den Eigenthümern zurückzugeben.

Die geringste Belästigung ist noch das Kranrecht, welches einem Orte die Befugniß einräumt, alle ankommenden Waaren gegen eine gewisse Abgabe zu wägen.

Alle diese widerrechtlichen Eingriffe in die Handelsfreiheit sind in den meisten Staaten schon aufgehoben.

§. 70. Besteuerung des Handels.

In den meisten Staaten unterliegen fast alle Erwerbsarten, vorzüglich aber die bürgerlichen Gewerbe einer Besteuerung, weil die Steuern einen Hauptbestandtheil des Staatsvermögens bilden. So gerecht diese Einrichtung ist, so beschränkend kann sie für alle Gewerbe, also auch für den Handelsverkehr sein, wenn die Steuerquote unmäßig hoch gegriffen ist. Es wäre unklug, vom Kaufmann eine Steuer für die Ausübung seines Gewerbes, desgleichen eine von seinem Grundvermögen und schließlich noch eine dritte von seinen ein- und ausgeführten Waaren zu erheben. Ihn aber einmal zu besteuern und dies im Verhältnisse zu seinem Vermögensbesitz oder Geschäftsbetriebe ist den Anforderungen der Gerechtigkeit vollkommen genügend.

§. 71. Handelsverträge.

Wir haben bisher jene Einrichtungen behandelt, welche sich, wenn auch nicht ausschließlich, doch vorzüglich auf das Inland beziehen, und zwar erst die, welche den Verkehr fördern, dann die, welche ihn beschränken. Eine Beziehung zum Auslande ist in allen diesen Einrichtungen zwar denkbar, ja bei den meisten selbst gegeben, aber doch durchaus nicht unbedingt erforderlich. Nun kommen jedoch noch einige Verkehrsmittel, welche gerade den Verkehr mit dem Auslande betreffen. Die Reihe derselben mögen wegen ihrer allgemeinen Natur die Handelsverträge eröffnen.

Ein Handelsvertrag ist ein Vertrag, welchen ein Staat mit einem andern Staate schließt, um entweder bestehende Handels-Verhältnisse zu regeln oder neue Beziehungen zu begründen. Der Handelsvertrag ist also nicht privatrechtlicher, sondern völkerrechtlicher Natur. Der Inhalt des Vertrages kann sich aber nicht nur auf den Waarenumsatz beziehen, sondern auch auf die Waarenüberlieferung, den Geldumsatz und andere Verhältnisse. Der Handelsvertrag kann ferner aus freiem Willen beider Nationen hervorgegangen sein oder es kann Betrug oder Gewalt der einen Nation

auf den Willen der andern einen ungünstigen Einfluß geübt haben. In diesem letzten Falle haben wir einen Löwenvertrag und es war vorzüglich ein Streben der frühern Diplomatie, solche Verträge zu Gunsten des einen oder andern Staates zum Abschlusse zu bringen. Wie jedoch jede Ungerechtigkeit im Privatverkehre sich früher oder später rächt, so ist es auch beim Völkerverkehre der Fall. Mögen die Folgen eines Löwenvertrages für den Anfang segenbringend sein, die unausbleibliche Verarmung des unterdrückten Theils wird früher oder später von trauriger Rückwirkung auf den Unterdrücker sein. Von entgegengesetzten Wirkungen sind die Handelsverträge, welche eine Aufhebung gegenseitiger Hemmnisse bezielen. Diese Verträge gehen vom Geiste der Handelsfreiheit aus, während ein Löwenvertrag dem Geiste der Tyrannei und Willkür seine Entstehung verdankt.

§. 72. Consular-Agenturen.

Bald zur Controle, ob die in Handelsverträgen festgesetzten Begünstigungen nicht vernachlässigt werden, bald auch zum Schutze der Unterthanen überhaupt, welche in einem auswärtigen Staate wegen Mangelhaftigkeit oder Ungunst der Gesetze leicht Beeinträchtigung ihrer Rechte zu befürchten hätten, ist die Einrichtung der Consular-Agenturen in fremden Staaten getroffen, eine Einrichtung, welche kein Staat versäumen sollte, da sie in der Regel mit wenigen Kosten verknüpft ist, und die Consular-Agenten (Consule) auch zu andern wichtigen Geschäften benützt werden können.

§. 73. Ein- und Ausfuhr-Prämien.

Wie es in den Verkehrs-Einrichtungen, welche hauptsächlich auf den Waarenumsatz im Inlande ihr Augenmerk richten, Verkehrsmittel gibt, welche wegen Beschränkung der Handelsfreiheit nur in seltenen Fällen zu begünstigen, gewöhnlich aber aufzuheben oder zu verringern sind, so gibt es auch in dem unmittelbaren Verkehre mit dem Auslande solche Einrichtungen mit schädlichen Wirkungen. Hierher zählen die Ein- und Ausfuhr-Prämien.

Die Einfuhr-Prämien dienen dazu, Waaren, welche nicht hinreichend oder auch in geringer Güte im einheimischen Staate

erzeugt werden, vom Auslande herbeizulocken, indem der einführende Kaufmann nebst seinem erzielten Handelsgewinne noch eine besondere Belohnung empfängt. Diese Prämie ist indessen zum Mindesten überflüssig, da in solchen Fällen schon der Gewinn aus den Waaren selbst größer sein wird als gewöhnlich. Wenn indessen Hungersnoth im Lande herrscht, dann sind die Einfuhr-Prämien nur von jenen Lebensmitteln, an welchen gerade die Bevölkerung Mangel leidet, nicht nur nützlich, sondern selbst nothwendig.

Die Ausfuhr-Prämien haben den Zweck, einem inländischen Kaufmanne auf dem Weltmarkte eine ungünstige fremde Concurrenz bestehen zu helfen. Sie sind also nicht Belohnungen, sondern Unterstützungen, welche ihrer Bestimmung nach nur jenem Kaufmanne gereicht werden sollten, dessen Mittel unzulänglich sind. Sind diese Ausfuhr-Prämien unbedeutend, so werden sie die Mitwerberschaft fremder Kaufleute gar nicht oder kaum merklich erschweren, sind sie aber bedeutend, so mögen sie freilich den inländischen Handel im Auslande haben, allein den Vortheil genießen nur Wenige, nämlich die Prämien-Empfänger, die Opfer aber müssen Alle tragen, da nur Steuern dieselben erschwingen können.

§. 74. Zölle.

Zum Schlusse behandeln wir die Zölle, welche das Inland hauptsächlich in seinem Verhältnisse zum Auslande betreffen. Während die Unhaltbarkeit der Ein- und Ausfuhr-Prämien ziemlich unbestritten ist, so haben sich über den Werth oder Nichtwerth der Zölle und in Folge dessen über ihre Begünstigung oder Beschränkung schon die wichtigsten Stimmen erhoben. Wenn man von der doppelten Seite, welche die Zölle darbieten, einmal nämlich als Verkehrsmittel des Handels und dann als Einnahmsquelle des Staates, die letztere, welche in zu großer Ausdehnung die Freiheit des Handels und die Zweckmäßigkeit seiner Ausübung leicht gefährden kann, gänzlich in den Hintergrund drängt und die erste Seite allein, nämlich die Zölle als Handelsverkehrsmittel, für den einzigen richtigen Standpunkt ihrer Existenz betrachtet: dann werden sich bei gerechter Würdigung aller bestehenden oder möglich denkbaren Handelsbeziehungen des Staates zum Auslande alle Zwei-

fel über den Werth oder Nichtwerth der Zölle auf die einfachste Weise lösen.

Die **Zölle** sind Abgaben, welche von Waaren entrichtet werden müssen, sobald sie ein Land oder einen bestimmten Theil desselben berühren. Aus dieser Begriffsbestimmung folgt, daß es sowohl in- wie ausländische Zölle geben kann, indem ja das Verhältniß des Inlandes zum Auslande dabei zur Sprache kommt. Der bestimmte Ort jedoch, an welchem auch im Inlande Zölle erhoben werden müssen, steht zu den übrigen Landestheilen, von welchen er den Zoll erhebt, in demselben Verhältnisse, wie das ganze Inland zum Auslande, dessen Waaren es mit der Zollsteuer belegt. Haben wir also die Werthfrage der Zölle im Verhältnisse zum Auslande entschieden, dann löst sich die Werthfrage über die inländischen Zölle von selbst, nur mit dem Unterschiede, daß bei inländischen Zöllen gegenseitige Verhältnisse von Landestheilen, bei ausländischen hingegen solche Verhältnisse von Ländern zur Sprache kommen. Eine weitere wichtige Eintheilung ist die in **Einfuhr-, Durchfuhr-** und **Ausfuhrzölle**, deren Begriffe sich aus den Namen ergeben. Diese letzte Eintheilung kann sich sowohl auf in-, wie ausländische Zölle beziehen.

Der oberste Grundsatz, welcher bei der Würdigung der Zölle zur Sprache kommt ist der, daß ein Handel- oder Gewerbetreibender, welcher zur Fortsetzung seines Geschäftes nicht nur die Beschaffungskosten, sondern auch den Arbeitslohn und einen billigen Unternehmungsgewinn erzielen muß, um sein Geschäft auf die Dauer fortsetzen zu können, nicht von einem Andern, der durch die Gunst besonderer örtlicher Verhältnisse gleich gute Waaren billiger liefern kann, in dieser Erzielung der Beschaffungskosten u. s. f. beeinträchtigt werde.

Dem Staate kann es gleichgültig sein, ob der Eine oder Andere sein Gewerbe, seinen Handel aufgeben muß, wenn nicht die Ungunst der örtlichen Verhältnisse, sondern Untauglichkeit oder andere in seiner Persönlichkeit liegende Gründe ihn dazu zwingen. Eine andere Frage aber ist, ob die Staatsgewalt ruhig zusehen darf, daß die Hervorbringung eines Erzeugnisses ganz aus ihrem Gebiete oder aus einem Theile desselben verdrängt werde, weil

andere außerhalb ihres Gebietes oder des betreffenden Gebietstheiles wegen der Lieferung gleich guter Waaren um einen billigeren Preis alle Käufer an sich locken, oder ob sie nicht vielmehr ein künstliches Gegengewicht schaffen müsse, welches dadurch, daß es die Einführung der betreffenden Erzeugnisse den Fremden erschwert, die Ungunst der örtlichen Verhältnisse aufhebt. Wird die Nothwendigkeit eines solchen Gegengewichtes geleugnet, so haben wir das Freihandels-System. Wird aber die Nothwendigkeit unbedingt oder unter gewissen Voraussetzungen zugegeben, dann werden wir das tauglichste Gegengewicht in einer nicht unbedingten, aber den Zeit- und Ortsverhältnissen anpassenden, bald bleibenden, bald vorübergehenden Einführung der Zölle finden. Der Zweck dieser Einführung ist also, die inländischen Gewerbe von einer ausländischen Mitwerberschaft zu schützen, woher sie den Namen Schutz-System führt*).

Wir wollen uns nicht in die Streitfrage einlassen, ob das Freihandels-System, nämlich unbedingte Zulassung aller ausländischen Mitwerberschaft, oder ein unter gewissen Bedingungen bestehendes Schutz-System dem Handel im Allgemeinen oder in einem bestimmten Staate angemessener sei, und zeichnen dies Schutz-System nur deßhalb in seinen Grundzügen, weil die Grundsätze des Freihandels-Systems sich theils von selbst, theils aus dem Vergleiche mit den Sätzen des bedingten Schutz-Systemes ergeben. Unbedingt aber müssen wir jenes System verwerfen, welches in den Zöllen nur eine Finanzquelle des Staates erblickt und sie deßhalb, abgesehen von sonstigen Verhältnisse im Uebermaße ausdehnt.

Die Grundzüge dieses Schutz-Systems sind folgende:

1. Wir müssen unterscheiden, ob die Erzeugnisse eines Gewerbes unbedingt nothwendig sind, sei es für die Sicherheit des Staates, das Leben der Einwohner oder unentbehrliche Zweige der Volksthätigkeit, oder ob sie zwar nicht unbedingt nothwendig, aber doch nützlich oder Gewinn bringend sind. Sind die Erzeugnisse eines Gewerbes der ersten Art, so muß das Gewerbe unter allen

---

*) Wir sprechen jetzt immer nur von dem Verhältnisse des Inlandes zum Auslande, da sich, wie schon oben angedeutet, das Verhältniß eines Gebietstheiles zu einem andern selbst daraus ergibt.

Umständen im Lande entweder errichtet oder aufrecht erhalten werden. Eine drückende Mitwerberschaft des Auslandes ist also durch eine Zoll-Abgabe, welche den Aufschwung des Gewerbes im Inlande berücksichtigt, zu erschweren. Ist aber ein Gewerbe nicht unbedingt nothwendig, sondern nur nützlich oder gewinnbringend, dann entsteht die Frage, ob es eines vorübergehenden oder bleibenden Schutzes bedarf. Eines vorübergehenden Schutzes bedarf es, wenn es erst im Aufschwunge und noch nicht in der Vollblüthe begriffen ist, d. h. wenn seine Erzeugnisse noch nicht von gleicher Güte sind, wie die des Auslandes. Hat nun das Gewerbe einen solchen Höhepunkt erreicht, daß seine Erzeugnisse denen des Auslandes gleichkommen oder sie sogar übertreffen, so kann es aus eigenen Kräften die Mitwerberschaft des Auslandes ertragen, und bedarf deßhalb keines weiteren Zollschutzes. Kann hingegen ein Gewerbe wegen der natürlichen Vortheile der fremden Mitwerber, z. B. weil diese den Rohstoff billiger und besser beziehen können, im Inlande nie zu derselben Blüthe gelangen wie im Auslande, und dienen seine Erzeugnisse zur Befriedigung entbehrlicher Bedürfnisse, so müssen wir wieder einen Unterschied machen, ob dieses Gewerbe schon einen bestimmten Grad von Bedeutung erlangt hat oder nicht. Im ersten Falle, welcher dann eintreten wird, wenn das Gewerbe im Auslande erst seit kurzer Zeit blühender ward denn im Inlande, oder wenn das Gewerbe einen besonderen gesetzlichen Schutz genoß, handelt es sich entweder um die Abwendung eines bedeutenden, aber vorübergehenden, oder eines geringfügigen aber fortdauernden Schadens. Hier kann keine bestimmte Entscheidung für alle Fälle getroffen werden, sondern man muß sich für den geringfügigen aber fortwährenden Schaden, d. h. für das Einführen und Aufrechthalten von Schutzmaßregeln erklären, wenn das Gewerbe viele Unternehmer und Arbeiter beschäftigt, also auch einen großen Capital-Aufwand erfordert, die Schutzmaßregeln hingegen nur geringe Opfer erheischen. Treten diese Verhältnisse aber nicht ein, so entscheide man sich lieber für einen bedeutenden aber vorübergehenden Schaden, indem man das Gewerbe ohne irgend eine Schranke der Mitwerberschaft des Auslandes überläßt und hierdurch im Inlande seine Ausübung ganz oder beinahe unmöglich macht. Wird freilich das Gewerbe plötzlich der fremden Mitwer-

berschaft preisgegeben, so müssen Jene, welche im Inlande damit beschäftigt waren, auf unvorgesehene Weise brodlos werden. Es ist deßhalb billig, durch die Gestattung einer Frist und in manchen Fällen auch durch Unterstützung aus Staatsmitteln den auf diese Weise brodlos Gewordenen die Ergreifung eines anderen Gewerbes zu erleichtern. — Im zweiten Falle, d. h. wenn das Gewerbe noch nicht oder nur in unbedeutender Ausdehnung im Inlande bestand, ist die Errichtung von Schutzzöllen entbehrlich, weil Menschen- und Geldkräfte noch auf andere Weise verwendet werden können.

2. Dies sind also die Fälle, welche die Anwendung der Schutzzölle mehr oder minder erheischen. Der Zweck der Schutzzölle ist durch die in ihnen liegenden Abgaben die Erzeugnisse des Auslandes zu vertheuern und sie so des Vortheiles größerer Billigkeit gegenüber den inländischen Erzeugnissen zu berauben. Der Grund, warum die ausländische Mitwerberschaft nicht gänzlich verboten, sondern nur durch die Vertheuerung erschwert werden soll, liegt darin, daß ein solches Verbot theils ungerecht wäre, indem es die Freiheit der kaufenden Bürger beschränkt, theils unzweckmäßig, indem das inländische Gewerbe durch gänzlichen Ausschluß aller ausländischen Mitwerberschaft sich leicht verschlechtern und so die Anforderungen der Kauflustigen nicht mehr befriedigen könnte. Der Zoll, welcher aufgelegt wird, ist seiner Natur nach ein Einfuhrzoll. Er muß weder bei allen Gewerben bestehen, noch auch bei jenen, wo er besteht, gleich groß sein, sondern sich stets nach den für jedes Gewerbe obwaltenden Verhältnissen richten. Ebenso muß auch die Größe des Zolles nicht für alle Zeiten gleich festgesetzt sein, sondern mit den ändernden Verhältnissen sich ändern können.

§ 75. Beförderungsmittel der Waarenüberlieferung im Allgemeinen.

Der Begriff der Verkehrsmittel in der Waarenüberlieferung ist im § 58 bereits erklärt. Es müssen hier aber nicht nur diese Verkehrsmittel selbst besprochen werden, sondern auch, auf welche Weise die Waaren in den zur Ueberlieferung geeigneten Zustand versetzt werden (Versendungslehre), und wie sich der Versender vor Unfällen, welche die Waaren während ihrer Ueberlieferung treffen

können, am besten schützt (Lehre von den Versicherungs-Verträgen). Wir handeln also erst von der Versendungslehre, dann von den Verkehrsmitteln der Waarenüberlieferung und schließlich von der Lehre der Versicherungsverträge. Dieser Gang ist naturgemäß, indem die Waaren erst zur Versendung vorbereitet, dann versandt und nach ihrer Versendung von einem Unfall betroffen werden können, welcher den Versender zur Realisirung seines Versicherungs-Vertrages berechtigt.

§ 76. Versendungslehre.

Die Versendungslehre umfaßt jene Grundregeln, welche der Versender zu beobachten hat, damit er seine Waaren auf die beste Weise verschicken könne. Der Zweck, warum er diese Regeln beachtet, ist der, daß der Adressat die Waaren in gutem Zustande empfange, oder wenn eine Verschlechterung derselben eingetreten wäre, das Verschulden und die Haftbarkeit nicht den Versender treffe, sondern Jenen, welcher die Weiterbeförderung der Waaren übernommen hat. Der Versender beachte nun folgende Regeln:

1. Er packe die Waaren je nach ihrer Natur in feste und dauerhafte Ballen, Säcke, Fässer, Kisten u. s. w., was man emballiren nennt.

2. Der Emballage, d. h. der Umhüllung oder den Gefäßen der Waaren gebe er kein größeres Gewicht, als es bei der betreffenden Waarengattung gewöhnlich ist.

3. Es genügt aber nicht nur, daß die Emballage an und für sich dauerhaft sei, sondern auch die Waaren müssen bei ihrer Verpackung in dieselbe gegen die Folgen der Witterung, des Rüttelns, Zerbrechens, Abreibens u. s. w. geschützt sein.

4. Flüssigkeiten, welche bei ihrer Erwärmung sich ausdehnen, müssen in solchen Gefäßen versandt werden, die der Gefahr des Zerspringens nicht ausgesetzt sind.

5. Wenn mehre Gefäße zusammengepackt werden, welche in verschiedenen Graden zerbrechlich sind, so müssen diese gehörig getrennt werden, damit nicht bei etwa veränderter Lage das schwere Gefäß das leichtere drücke. Vorzüglich muß ein leerer Raum vermieden werden, durch welchen alle Gefäße aus ihrer früheren Lage kommen könnten.

6. Demjenigen, welcher die Ueberlieferung der Waaren übernimmt, übergebe er die zum Versande nothwendigen Papiere, als Frachtbrief, Deklaration u. s. w.

Da der Empfänger der versandten Waare entweder ihr Eigenthümer oder ihr Spediteur sein kann, so können die Regeln, welche er beim Empfange zu beobachten hat und welche in beiden Fällen dem Frachter gegenüber gleich sind, des inneren Zusammenhanges wegen beim Speditionshandel vorgetragen werden. Der Eigenthümer hat nebstdem noch zu untersuchen, ob die Waare mit der Angabe der Faktura übereinstimmt.

Verkehrsmittellehre der Waarenüberlieferung.

§ 77. Einleitung.

Bei der Verkehrsmittellehre der Waarenüberlieferung müssen wir zwei Punkte betrachten, nämlich:

1) die Thätigkeiten, durch welche die Waarenüberlieferung gefördert wird, und
2) die Anstalten oder die Einrichtungen, welche diese Thätigkeiten ermöglichen oder unterstützen.

Die Thätigkeiten nun, welche die Waarenüberlieferung in's Werk setzen, sind das Frachtwesen und der Speditionshandel.

§ 78. Das Frachtwesen.

Das Frachtwesen in jedem einzelnen Falle hat seine Begründung in einem Vertrage, welchen der Versender (Befrachter) der Waaren (Fracht, Frachtgüter) mit der Persönlichkeit, welche die Waarenüberlieferung übernimmt (Frachtführer, Frachter) abschließt. Es ist hier nicht am Orte, die rechtliche Seite dieses Vertrages, die wesentlichen Inhaltspunkte desselben, sowie seine möglichen Nebenbestimmungen näher zu beleuchten, indem dies Alles in's Gebiet der kaufmännischen Aufsätze einschlägt und auch in unserem Buche hierüber (die schriftlichen Aufsätze im Handelsverkehr etc.) nachgelesen werden kann. Nur das Wichtigste soll hier gegeben werden.

1. Die Gegenleistung des Befrachters an den Frachtführer besteht im Frachtlohn.

2. Der Vertrag zwischen Befrachter und Frachtführer ist in einer schriftlichen Urkunde, dem Frachtbriefe, niedergelegt. Dieser Frachtbrief muß alle wesentlichen und außerwesentlichen Punkte des Vertrages enthalten.

3. Der Frachtführer muß im Besitze aller Urkunden und Beweisstücke sein, welche ihm die Erfüllung der übernommenen Verbindlichkeit ermöglichen. Solche Beweisstücke sind Declarationen, Pässe, Certifikate &c.

4. Der Frachtvertrag muß nicht unmittelbar zwischen dem Befrachter und Frachtführer abgeschlossen, sondern er kann auch durch einen Makler vermittelt werden. Der Makler kann oft den billigsten und dennoch tüchtigsten Frachtführer aufführen.

§ 79. Speditionshandel.

Der Spediteur, d. h. jene Person, welche aus der Zwischenversendung von Waaren Vortheil zieht, schließt zwei Arten von Thätigkeit in sich. Er ist Versender, aber nie erster, und Empfänger von Waaren. In beiden Thätigkeiten hat er besondere Vorsichtsmaßregeln zu beobachten.

Der Spediteur ist stets Kaufmann und seine Thätigkeit wird der Speditionshandel genannt. Er kann entweder sich ausschließlich dem Speditionshandel widmen oder auch noch andere Handelsgeschäfte treiben. Als Empfänger von Waaren hat der Spediteur Folgendes zu beobachten:

1. Er muß aus der Benachrichtigung vom Versender, welche sofort nach Absendung der Waaren durch die Post erfolgen soll, genau erheben, welche Frachtgüter, wann, durch welchen Frachtführer, zu welchem Frachtlohne und unter welchen allenfallsigen weiteren Bedingungen an ihn zu liefern sind.

2. Nach richtiger Ueberlieferung ist die bedungene Fracht zu zahlen.

3. Ist die Ueberlieferung mangelhaft, sei es in der Zahl der Stücke, im Maß oder Gewicht, oder durch Beschädigung der Waaren, so dürfen Spediteur wie Eigenthümer durch verhältnißmäßigen

Abzug der Fracht oder auf anderem Wege ihre Entschädigung suchen, jedoch reicht die Verantwortlichkeit des Frachtführers nur so weit, als ihn der Inhalt des Frachtbriefes haftbar macht. Soll hingegen der Absender der Waare verantwortlich gemacht werden, welcher Fall meistens wohl nur vom Empfänger als Eigenthümer der Waare ausgehen dürfte, so reicht die Verantwortlichkeit so weit, als er sich durch die Factura verbindlich gemacht hat. Jedenfalls muß der Versender sogleich benachrichtigt werden und ebenso auch der Eigenthümer der Waare, wenn der Empfänger nur Spediteur ist. In besonders wichtigen Fällen ist gerichtliche Augenscheinnahme nicht unrathsam.

Diese vorgenannten Grundsätze gelten mit Ausnahme der besonders bemerkten Veränderungen für jeden Empfänger der Waare, sei er Eigenthümer oder Spediteur. Nun folgen einige Regeln, welche nur dem Spediteur zur Darnachachtung dienen.

4. Der Spediteur muß sich genau nach den Vorschriften richten, welche er vom Versender oder Eigenthümer der Waaren empfangen hat.

5. Während der Eigenthümer mit dem Inhalte der Colli bekannt wird, da er sie öffnen kann, so braucht der Spediteur nur darauf zu sehen, ob die Speditionsstücke nach Gewicht, Zahl, Nummer und Zeichen richtig sind, ob die Emballage nicht durch irgend einen verderblichen Einfluß gelitten habe und ob die hierdurch möglicher Weise erfolgende Beschädigung der Waaren nicht auf Rechnung des Frachtführers zu setzen ist.

Als Versender der Waaren beobachtet der Spediteur Folgendes:

a) Er halte die Waare bis zur Weiterbeförderung in gutem Zustande und in sicherer Verwahrung.

b) Er lasse die beschädigte Emballage ausbessern.

c) Er sorge dafür, daß die Waare baldmöglichst durch den billigsten und sichersten Frachtführer und unter den vortheilhaftesten Bedingungen an ihren Bestimmungsort gelange.

d) Den Frachtführer versehe er mit allen zur Weiterbeförderung nöthigen Papieren.

e) Dem Bezieher der Waare zeige er in einem durch die Post abzusendenden Briefe (Avisbrief) die Versendung, den Namen des Frachtführers, die Frachtgüter nach Nummern und Zeichen und den Willen des Absenders an.

Die Rechte des Spediteurs bestehen in der Beziehung seiner Provision und in der Vergütung seiner Auslagen; er berechnet Beides in der Speditions-Rechnung.

§ 80. Anstalten zur Förderung der Waarenüberlieferung.

Die Waarenüberlieferung kann entweder zu Wasser oder zu Lande vor sich gehen. Hieraus folgt die Eintheilung der Verkehrsanstalten in solche für die Schifffahrt und solche für den Landverkehr. Bei der Schifffahrt kommt es darauf an, ob der Verkehr zur See oder auf Flüssen statt findet. Da die Meeresufer verschiedenen Gebieten angehören und insofern dies auch bei Stromesufern der Fall ist, so muß der Staat mit den betreffenden Staaten vortheilhafte Verträge über möglichst freie Schifffahrt schließen. Schifffahrts-Acte, welche durch Beschränkung auswärtiger Schiffe die einheimische Schifffahrt heben sollen, mögen zwar dieselbe wirklich heben, allein der Nachtheil für den Handel ist theils wegen der möglichen Repressalien auswärtiger Staaten, theils wegen der Beschränkung des Verkehrs im Inlande unverhältnißmäßig groß zum Vortheile, welcher aus der Hebung der Schifffahrt hervorginge. Eine zweite Sorge des Staates muß es sein, Flüsse im Inlande wo möglich schiffbar zu erhalten, an günstigen Orten Häfen anzulegen und, wo es nöthig erscheint, künstliche Wasserstraßen, Canäle zu bauen. Die dritte Obsorge des Staates besteht in der Erhaltung eines tüchtigen Schiffsbauwesens. Selbstverständlich ist es, daß jene Unternehmungen, welche von Privaten ausgehen können und nur der Beaufsichtigung der Staatsgewalt bedürfen, besser von erstern in's Leben gerufen und betrieben werden.

Der Landverkehr kann entweder durch die Fahrpost geschehen, welche in vielen Staaten ein Regale, in anderen ein Privatunternehmen ist, oder durch Frachtführer (Privatfuhrleute) vor sich gehen. Einen großen Verkehrsaufschwung haben die Eisenbahnen hervorgerufen, welche gegenwärtig die entferntesten Länder verbinden.

Pflicht der Staatsgewalt ist es, durch strenge Aufsicht auf die Verwaltung der Eisenbahnen, sowie auf die Erhaltung der Bahnen und der Landstraßen ihre besondere Sorgfalt zu verwenden. Wo es nöthig ist, müssen neue Bahnen und Straßen angelegt werden, denn hierdurch kann nicht nur der Verkehr jener Theile, welche die Bahn oder Straße berühren, sondern vorzüglich bei Eisenbahnen auch der Verkehr entfernterer Theile, welche ohne eine solche Bahn eine andere Verkehrsrichtung eingeschlagen hätten, hergestellt und erleichtert werden.

§ 81. Die Versicherungs-Verträge.

Die Versicherungs-Verträge, deren Zweck, soweit sie sich auf die Verkehrsmittellehre beziehen, schon oben § 75 angegeben ist, werden hier nur eben dieses Zweckes wegen angeführt. Ihre Behandlung erfuhren sie in den schriftlichen Aufsätzen, weil sie dorthin ihrer Natur nach gehören. Einer kurzen Erwähnung bedürfen nur noch die Fahrpostscheine, in welchen ein Vertrag zwischen der Postbehörde und dem Aufgeber von Sachen beurkundet ist. Die Post haftet für verlorene Gegenstände nicht immerwährend, sondern es muß der Verlust innerhalb einer bestimmten, auf dem Scheine angegebenen Zeit geltend gemacht werden.

§ 82. Verkehrsmittellehre des Geldumsatzes.

Wenn wir die Verkehrsmittellehre unmittelbar nach der Handelslehre besprochen haben, so geschah es deßhalb, weil wir erst die Personen, welche im Handel vorkommen können, und dann die Sachen behandeln wollen. Bei der Verkehrsmittellehre des Geldumsatzes jedoch müssen wir eine Ausnahme machen und in umgekehrter Ordnung erst die Sache (das Geld) und dann die Personen (Verkehrsmittel des Geldumsatzes) behandeln. Es geschieht dies des innigen und untrennbaren Zusammenhanges wegen, durch dessen Zerreißung beide Lehren undeutlich würden, und weil das Verständniß der Geldlehre sehr viel zu jenen der Verkehrsmittellehre des Geldumsatzes beiträgt.

Drittes Hauptstück.

Tauschmittellehre.

§ 83. Einleitung.

Schon im Begriffe des Handels § 1., sowie auch bei der Eintheilung dieses Buches § 4, haben wir angegeben, warum die Tauschmittellehre die Waarenlehre und die Geldlehre in sich schließt. Es muß deshalb dieses Hauptstück in zwei Abschnitte zerlegt werden, von welchen der erste die Waaren-, der zweite die Geldlehre behandelt. Im § 82 der Verkehrsmittellehre ist angegeben worden, warum die Beförderungsmittellehre des Geldes der Geldlehre folgen muß, und nicht, wie die Verkehrsmittellehre der Waaren, der Waarenlehre vorangehen kann. Es muß deshalb der zweite Abschnitt über die Geldlehre wiederum in zwei Hälften sich theileu, und die erste Hälfte die eigentliche Geldlehre, die zweite die Verkehrsmittellehre des Geldes besprechen. Demgemäß zerfällt dieses Hauptstück in zwei Abschnitte. Der erste bespricht die Waarenlehre, der zweite die Geldlehre. Der zweite Abschnitt theilt sich in zwei Abtheilungen, nämlich: a) Geldlehre, b) Verkehrsmittellehre des Geldes.

Erster Abschnitt.

Waarenlehre.

§ 84. Begriff der Waare und Waarenkunde.

Waare ist im Allgemeinen jedes Natur- oder Kunstprodukt, welches wegen seines Werthes gegen ein anderes Erzeugniß ausgetauscht und also Gegenstand des Handels sein kann.. Die wesentlichen Merkmale des Begriffes sind folgende:

1. Eine Waare ist zwar eine Sache, aber nur eine körperliche. Dienstleistungen, welche man in gewissen Beziehungen auch zu den Sachen rechnet und welche selbst gegen Waaren ausgetauscht werden können, sind keine Waaren.

2. Die Sache, welche ausgetauscht werden soll, muß einen Verkehrswerth haben, d. h. sie muß gegen eine andere Sache, die gleichfalls einen Verkehrswerth besitzt, umgetauscht werden können. Das Wasser z. B. ist auch eine körperliche Sache, aber ist nur dann Waare, wenn es gegen eine andere Sache umgetauscht wird, also einen Verkehrswerth besitzt.

3. Die Waare muß durchaus nicht wieder gegen eine Waare, d. i. ein körperliches Erzeugniß, sondern sie kann auch gegen eine Dienstleistung ausgetauscht werden.

4. Auf einem Irrthume beruht die Meinung, daß die Waare nur deshalb Waare sei, um des Gewinnes wegen ausgetauscht zu werden. Demnach läge es in der Willkür jedes besitzenden Menschen, die Sache in seinem Besitze Waaren sein zu lassen oder nicht. Die Sache muß nur einen Verkehrswerth haben, es muß die Möglichkeit eines Handelsgewinnes in ihr vorhanden sein. Dies ist ein Merkmal, welches sie unabhängig von den Personen an sich trägt, und es ist dann gleichgültig, ob dieser Gewinn wirklich erzielt wird oder nicht. Das Haus bleibt eine Waare, der Eigenthümer mag es verkaufen oder verschenken.

Die Waarenkunde ist nun die Kunde von den Waaren und umfaßt als solche:

1) die Kunde vom Entstehen der Waaren,
2) von ihrem Bestehen nach ihren verschiedenen Eigenschaften.

§ 85. Vom Entstehen der Waaren.

Die Waaren entstehen, indem sie von der Natur oder Kunst hervorgebracht werden, und zerfallen demnach in Natur- und Kunsterzeugnisse. Die Naturerzeugnisse sind Rohprodukte, welche entweder noch ihre ganz unveränderte Gestalt an sich haben, oder doch nur zur leichteren Aufbewahrung oder Versendung vorbereitet worden sind. Ein Beispiel sind verschiedene Obstarten, welche entweder in ihrer ursprünglichen Gestalt oder nachdem sie gedörrt sind, um sie dadurch länger aufbewahren zu können. Kunstprodukte hingegen sind solche Erzeugnisse, welche durch irgend eine menschliche Thätigkeit eine Veränderung erfahren haben. Diese Thätigkeit wird eine gewerbliche genannt, wenn ihre Natur in gröberen Handirungen besteht und sie eben deshalb auch nur gewöhnliche Kenntnisse voraussetzt. Sie ist eine künstliche, wenn sie die Aneignung höherer Kenntnisse bedingt und deßhalb auch besondere Fertigkeiten und Kräfte erfordert. Kunst und Gewerbe lassen sich aber nicht so strenge von einander ausscheiden, daß man bei jeder Thätigkeit die eine oder andere Art ausschließlich annehmen könnte. Beide Klassen von rohen und verarbeiteten oder Kunsterzeugnissen werden im Leben nicht gar strenge ausgeschieden, sondern man nennt verarbeitete Waaren auch solche, die durch ihre Vorbereitung unmittelbar dem Zwecke der Consumtion dienen können.

Die Roherzeugnisse theilen sich in solche des Thierreichs, Pflanzenreichs und Mineralreichs. Die Kunsterzeugnisse lassen wegen ihrer Mannichfaltigkeit keine strenge Eintheilung zu.

§ 86. Vom Bestehen der Waaren.

Wie das Entstehen der Waaren ihre Entwicklung, so zeigt das Bestehen ihre Existenz. Die Existenz eines jeden Dinges wird aber aus seinen Eigenschaften erkannt. Da nun die Waare als engerer Begriff in den weiteren Begriff der Sache fällt, so sind an ihr zwei Eigenschaften zu unterscheiden:

1) solche, welche sie als Sache, und

2) solche, welche sie als Waare kennzeichnen.

Die Eigenschaften, welche die Waare als Sache kennzeichnen, beziehen sich auf Form, Farbe, Härte, Cohäsion, Durchsichtigkeit, Bruch, Absonderung, spezifisches Gewicht, Strich, fühlbare Beschaffenheit der Oberfläche, Geruch, Geschmack u. s. w.

Als Eigenschaften, welche die Waare als Waaren kennzeichnen, führt Schwarzkopf in seinem Lehrbuche der Colonial- und Spezereiwaarenkunde folgende auf:

1. Sie muß das Bedürfniß Vieler sein. Es ist indessen gleichgültig, ob dies Bedürfniß ein wahres oder ein eingebildetes ist.

2. Sie darf kein Gemeingut sein, d. h. sie darf nicht von Jedermann und nicht ohne große Mühe der Natur abgenommen oder durch die Kunst hergestellt werden können.

3. Es muß Jemand ein ausschließliches Recht an ihr von Anfang haben oder doch durch die gehabte Mühe bei ihrer Gewinnung und Herstellung erlangen. Der zweite und dritte Grund thun also dar, warum das Wasser gewöhnlich keine Waare ist und unter welchen Voraussetzungen es eine solche werden kann.

4. Sie darf dem Verderben wenigstens so lange Zeit nicht unterworfen sein, bis sie ihren doppelten Zweck erfüllt hat: dem Kaufmann einen Gewinn zu verschaffen und in die Consumtion überzugehen.

5. Das Produkt, welches als Waare dienen soll, muß stets nach dem Verhältnisse der Bedürfnisse der Menschen angeschafft werden können. Dieser Punkt widerspricht keinesfalls dem zweiten, denn zwischen einer Sache, welche ein Gemeingut ist, und einer solchen, welche fast gar nicht oder doch nur unzureichend gewonnen werden kann, liegt eben die richtige Mitte, welche durch den zweiten und fünften Punkt begrenzt wird. Der zweite Punkt thut nun dar, daß die Waare nicht von Jedermann und nicht ohne große Mühe gewonnen werden könne; der fünfte Punkt aber will, daß die Waare wenigstens in dem Maße gewonnen werden könne, welches das Bedürfniß erheischt.

§ 87. Waarenhandel.

Wir haben schon im vorigen Paragraphen angedeutet, daß die Kunsterzeugnisse keiner streng unterscheidenden Eintheilung unterliegen, indem auch die von Hauke in seinem Lehrbuche der allgemeinen Waarenkunde angeführte Eintheilung in mechanische und chemische, welche letztere wieder in technisch=chemische und pharmaceutisch=chemische zerfallen, weder alle Waaren umfaßt, noch auch jeder Einzelnen ihren unverrückbaren Platz anweist. Um jedoch die verschiedenen Handelsthätigkeiten nach den Gegenständen, mit welchen sie sich befassen, unterscheiden zu können, hat man eine mehr oder minder würdige Eintheilung der Natur= und Kunsterzeugnisse angenommen. Nehmen wir das Geld als Gegenstand des Handels dazu, so haben wir

Banquiers,
Großhändler,
Materialwaarenhändler,
Spezereiwaarenhändler,
Kurzwaarenhändler,
Seidenwaarenhändler,
Tuchhändler,
Baumwollenwaarenhändler,
Galanteriewaarenhändler,
Modewaarenhändler rc. rc.

Wir haben den Waarenhandel in seinen verschiedenen Arten erst jetzt und nicht in der Handelslehre aufgeführt, weil er immerhin die Kenntniß der Waarenlehre voraussetzt.

Zweiter Abschnitt.

Geldlehre.

§ 88. Wesen und Nothwendigkeit.

Geld in der Bedeutung, in der wir es jetzt behandeln wollen, ist jene werthhabende Sache, welche zum allgemeinen Verkehrswerthmesser dient, indem durch sie der Gegenwerth aller Ver=

kehrsgegenstände und Dienstleistungen ausgedrückt wird. Das Geld in der Bedeutung einer eigentlichen Waare, z. B. als seltene Münze für den Kunstliebhaber ist in dieser Lehre ausgeschlossen. Die Unbequemlichkeit des Tauschhandels ohne einen allgemeinen Verkehrsmesser leuchtet aus folgenden Gründen ein:

1. Die auszutauschenden Gegenstände werden nur in sehr seltenen Fällen von gleichem Werthe sein. Es wird also der eine oder andere Tauschende auch ohne Böswilligkeit seines Gegners leicht übervortheilt werden können.

2. Es kann Menschen geben, die gerade für ihre Waaren oder ihre Dienstleistungen gar keine Gegendienste empfangen würden, weil Niemand ihrer Umgebung derselben bedarf.

3. Wenn diese Nachtheile den Einzelnen schwer treffen, so müssen die drückenden Folgen um so bedauernswerther und nachhaltiger auf den ganzen Verkehr wirken.

§ 89. Folgerungen aus dem Wesen des Geldes.

Aus der Natur des Geldes als allgemeinen Verkehrswerthmessers folgt, daß dasselbe nur dann seinen Zweck erfüllt, wenn es wirklich im Verkehre ist. Das Geld in den Händen eines aufsammelnden Geizhalses ist zweckloser, als das Getreide in den Händen des aufspeichernden Wucherers, denn dieser sammelt das Getreide auf, um es, wenn auch um den höchsten Preis, einst dem menschlichen Gebrauche zu überlassen. Der Geizige jedoch, sammelt das Geld nur, um es für sich zu haben. Wenn nun das Geld, sofern es seinen Zweck gegenüber der Gesammtheit erfüllen soll, stets im Umlaufe sich befinden muß, so kann es doch auch seinen Zweck dem Einzelnen gegenüber erfüllen, sofern es dieser mit weiser Sparsamkeit aufsammelt. Denn der Einzelne muß dafür sorgen, daß er nachhaltig seine Bedürfnisse befriedigen kann. Er darf sich also so viel Geld zusammenhäufen, als ihm nicht zur augenblicklichen, sondern zur nachhaltigen Befriedigung seiner Bedürfnisse dient. Das Geld ist ferner der allgemeine Verkehrswerthmesser, indem sich in ihm der Werth aller Erzeugnisse und Dienste ausdrückt. Es wird also beim Gelde darauf gesehen, nicht welchen Werth es für sich hat, sondern welchen Werth es im Verhältnisse zu den Sachen

und Dienstleistungen in sich trägt. Je mehr Dinge oder Dienste man gegen ein bestimmtes Quantum Geldes empfangen kann, desto mehr Werth besitzt dieses Quantum Geldes. Das Geld besteht gegenwärtig aus zweierlei Stoffen, nämlich Metall und Papier, welche von einander im Werthe sehr verschieden sind. Allein trotzdem, daß der Werth vorzüglich der edlen Metalle, selbst in der geringster Quantität, den Werth des Papieres, auch wenn dies in großer Menge vorhanden ist, bei Weitem übertrifft, so hat das Papiergeld dennoch mehr Werth, wenn es der Verkehrsmesser einer größeren Masse von Sachen und Diensten ist, z. B. eine Zehnguldenbanknote, als das Gold, sofern sich in ihm der Werth einer geringen Menge von Sachen nnd Diensten ausdrückt, z. B. eine Ducate. Dies sind zwei Folgerungen aus dem Wesen des Geldes, welche vorzüglich auf die Gegenwart wirken. Es hat aber auch noch eine rückwirkende Aeußerung auf die Vergangenheit. Die Tauschgeschäfte sind nämlich selten geworden und an ihre Stelle tritt regelmäßig das Geschäft des Einkaufs und Verkaufs.

§ 90. Geschichte des Geldes.

Das Volk mußte schon auf einer ziemlich hohen Stufe des Handels stehen, bis es die Nützlichkeit oder richtiger die Nothwendigkeit eines allgemeinen Verkehrswerthmessers anerkannte. Es gab demgemäß früher keine Kaufgeschäfte, sondern Tauschgeschäfte, indem man eine Sache hingab und eine andere dagegen nahm. Diese Tauschthätigkeit mußte den Verkehr sehr beschränken, indem sie nur in einem und demselben Volke oder doch nur bei sich befreundeten Völkern statt finden konnte. Das Volk nun, welches am frühesten durch seinen Handel sich vor andern Völkern auszeichnete, ist das phönizische Volk. Bei ihm treffen wir zuerst den Gebrauch des Geldes. Das Geld fand dadurch seine Einführung, daß man allmälig eine bestimmte Waare, bald weil sie eines der nöthigsten und also oft vorkommenden Bedürfnisse befriedigte, bald auch weil sie allgemein beliebt war und also aus diesen beiden Gründen immer mehr und mehr in Gebrauch kam, nach und nach als allgemeines Tauschmittel gegen alle anderen Dinge anerkannte. Hierdurch aber mußte diese Waare die Natur des Geldes annehmen,

denn hierin liegt ja der charakteristische Unterschied zwischen Waare und Geld, daß die Waare stets nur ein besonderer Verkehrswerthmesser, d. h. nur für bestimmte Sachen oder Dienstleistungen und nur bestimmten Personen gegenüber bildet, das Geld hingegen der allgemeine Verkehrswerthmesser für alle Sachen, alle Dienstleistungen und allen Personen gegenüber. So galt z. B. in Sparta das Eisen, in Rom das Kupfer, bei den Mexikanern Cacaobohnen, bei den Bewohnern Marylands Tabak als Geld u. s. w. Als die Engländer zu Anfang des 17. Jahrhundertes die nordamerikanischen Colonien gründeten, waren das Austauschmittel der Eingeborenen weiße und schwarze Muscheln auf Schnüren gezogen, welche Wampum hießen. Also weder ein Zwangsbefehl einer Regierung, noch eine ausdrückliche Verabredung, sondern das durch das Volksbewußtsein erkannte Bedürfniß führte den Gebrauch des Geldes ein, indem sich bald an die Erkenntniß der Trieb zur Befriedigung, an diesen Trieb aber der Scharfsinn reihte, welcher ein Mittel zu dieser Befriedigung entdeckte. Wir haben schon aus den Beispielen ersehen, daß das Metall wegen der ihm innewohnenden praktischen Eigenschaften zum allgemeinen Austauschmittel erwählt ward. In späteren Zeiten wurden die unedlen Metalle durch die edlen zwar nicht ganz, aber doch zum großen Theile verdrängt. In Ländern indeß, wo die edlen Metalle, nämlich Gold und Silber leicht zu gewinnen sind, mögen auch sie schon in frühester Zeit als Geld gedient haben. Eine Folge des Credits, dessen Begriff wir bereits früher erklärt haben, ist schließlich die Einführung des Papiergeldes, welches das Metallgeld in vielen Fällen vertritt und bei einem weisen und mäßigen Gebrauche den Handelsverkehr sehr erleichtert.

§ 91. Eigenschaften des Metallgeldes.

Die Eigenschaften des Metallgeldes sind, wie sich schon aus dem zusammengesetzten Begriffe ergibt, zweierlei Art, nämlich solche, welche dem Metalle, und solche, welche dem Gelde angehören. Diese Eigenschaften unterscheiden sich dadurch charakteristisch von einander, daß jene der ersten Art den Werth des Metallgeldes an und für sich, jene der zweiten Art aber den Werth desselben als Geld, d. h. im Verhältnisse zu Sachen und Dienstleistungen, ausmachen.

Jene Eigenschaften nun, welche das Metall vorzüglich geeignet machen, als Geld zu dienen, und hierdurch die Eigenschaften der ersten Art bilden, sind folgende:

1. Sie haben, auch abgesehen von ihrer Tauglichkeit zum Gelde, theils wegen ihrer Nützlichkeit, theils wegen ihrer Schönheit, theils wegen ihrer mühsamen Gewinnung, großen Werth. Schmucksachen, Geschirre u. s. w. werden aus ihnen gefertigt.

2. Der Werth der edlen Metalle ist groß im Verhältnisse zu ihrem Gewichte und Umfange, wenn wir diese mit Gewicht und Umfang von Gegenständen aus anderen Stoffen vergleichen. Ein Holzgeräthe hat bei größtem Umfange oft nicht den Werth eines kleinen Geldstückes. Hierzu kommt noch, daß Gold und Silber ohne Verarbeitung einen großen Werth haben, andere Stoffe aber erst nach der kunstfertigsten und mühsamsten Verarbeitung zu größerem Werthe gelangen. Das Werthverhältniß tritt noch deutlicher hervor, wenn auch diese anderen Stoffe entweder überhaupt oder doch für bestimmte Oertlichkeiten ebenso mühsam zu gewinnen sind, wie Gold und Silber.

3. Die Vermehrung des Gold- und Silbervorraths geht im Verhältnisse zu anderen Stoffarten äußerst langsam vor sich. Die Gewinnung des Holzes erheischt nur den Kraftaufwand weniger Menschen zur Fällung eines Baumstammes. Wie Viele hingegen müssen in einem Bergwerke überhaupt und also auch in einem Bergwerke edler Metalle beschäftigt sein.

4. Gold und Silber, das Produkt der verschiedensten Weltgegenden ist überall von gleicher Qualität, ihre vorgängige Reinigung vorausgesetzt. Betrachten wir hingegen verschiedene Pflanzen und verschiedene Thiere, wie verschieden gedeihen sie in den verschiedenen Weltgegenden!

5. Gold und Silber sind sehr dauerhaft und nur wenig dem Verderben ausgesetzt. Sie können durch den Umlauf nur am Glanze, nichts am Gehalte verlieren und ebenso ohne Gefahr der Verschlechterung aufbewahrt werden.

6. Trotz dieser Dauerhaftigkeit sind Gold und Silber leicht schmelzbar und formbar. Deshalb geht bei der Umgestaltung von Goldstücken durch Schmelzen nichts verloren, was kaum bei einem

andern Stoffe der Fall sein dürfte, wenn man aus ihm gefertigte Gegenstände durch diese oder jene Verrichtung in andere umwandeln wollte. Hierdurch aber eignen sich diese Metalle vorzüglich zur Münzprägung.

7. Münzen aus Gold und Silber unterscheiden sich leicht durch Farbe, Ton und Gewicht von falschen, aus andern Metallen nachgeahmten Geldstücken.

Die Eigenschaften, welche das Metallgeld als Geld, d. h. als allgemeiner Verkehrswerthmesser an sich trägt, kann es nur in einer bestimmten Form, nämlich als Münze, gewähren. Wir haben übrigens schon bei der Geschichte des Handels bemerkt, daß das unedle Metall nicht gänzlich verdrängt worden ist, indem es theils selbstständig zur Prägung von Münzen dient, theils den edlen Metallen beigemischt wird. Die Eigenschaften der Münzen wollen wir wegen ihrer besonderen Wichtigkeit besonders behandeln.

§ 92. Eigenschaften der Münzen.

Bei den Münzen müssen wir vier Eigenschaften betrachten, durch welche sie sich als Münzen charakterisiren. Diese vier Eigenschaften sind der Gehalt, das Gepräge, der Werth und die Aechtheit. Selbstverständlich greifen dieselben so in einander, daß sie untrennbar sind und bei jeder Münze vorhanden sein müssen, wenn dieselbe ihren Zweck erfüllen soll. Wir werden diese Eigenschaften in den folgenden Paragraphen nun einzeln besprechen.

§ 93. Gehalt der Münzen.

Unter dem Gehalte der Münzen verstehen wir die Gewichtsmenge derselben. Wir haben schon früher angedeutet, daß die Münzen, welche aus edlen Metallen geprägt werden, stets einen Zusatz von unedlem Metalle, d. i. Kupfer, erhalten. Diese Beimischung des unedlen Metalles wird Legirung oder Beschickung genannt. Eine solche legirte Metallmenge wird rauh genannt. Die edle Metallmenge, welche noch durch keinen Zusatz verringert ist, heißt fein. Hieraus erklärt sich der Begriff des Feingehaltes. Feingehalt nämlich ist die Gewichtsmenge des edlen Metalles in einer Münze. Das Gewicht einer Münze über-

haupt heißt Schrot. Die genaue Bestimmung des Schrotes erfordert ein besonderes in kleine Einheiten sich theilendes Münzgewicht. Der Feingehalt bildet einen Theil des Schrotes. Das Verhältniß zwischen dem Schrot- und Feingehalte wird Korn, Löthigkeit, titre genannt.

Die gesetzliche Vorschrift über Schrot und Korn der Münzen heißt Münzfuß. Der Münzfuß also dient zur Festsetzung eines gleichmäßigen Feingehaltes bei Münzen desselben Werthes. Ohne die genaueste Pünktlichkeit im Münzfuße werden nur die Münzen mit dem geringsten Feingehalte im Umlauf bleiben, die besseren aber wieder eingeschmolzen werden, um in geringere verwandelt zu werden.

§ 94. Das Gepräge der Münzen.

Eine Münze prägen, heißt ihr jene Form geben, wodurch sie überhaupt als Münze kennbar wird und sich auch von anderen Münzen unterscheidet. Die Form der Münzen ist gewöhnlich rund und hat zwei Seiten, Avers und Revers. Beide Seiten haben ein erhabenes Gepräge, welches die ganze Fläche bedeckt. Der Avers, die Vorderseite, ist in Monarchien gewöhnlich mit dem Brustbilde, Namen und Titel des Regenten, in Republiken gewöhnlich mit dem Landeswappen geschmückt, jedoch kann statt dieser Zierden auch ein anderes Zeichen aufgeprägt sein. Auf dem Revers, der Kehrseite ist gewöhnlich der Gehalt und Preiswerth der Münzen, sowie die Jahreszahl ihrer Prägung angegeben. Diese innerhalb des Randes im Kreise stehenden Angaben heißen Legende, Umschrift. Die in der Mitte der Münze in einer oder mehren Zeilen stehende Schrift wird Inscription, Inschrift, genannt. Die auf dem Rande selbst befindliche Schrift heißt Randschrift und steht deshalb auf dem Rande, um das unmerkliche Abfeilen der Münzen zu erschweren. Außerdem wird der Rand mit einer Verzierung, Einschnitten ꝛc. versehen.

Dieses sind die wesentlichen Merkmale einer Münzform. Wir müssen nun noch Einiges über die Zweckmäßigkeit derselben beifügen. Hierher gehört das gehörige Maß in der Größe und Dicke der Münzen, sowie auch die Schönheit des Gepräges im Allge-

meinen, was Alles zur Unterscheidung von falschen Münzen Vieles beiträgt.

§ 95. Werth der Münzen.

Der Werth (das Preismaß) der Münzen zeigt an, welche Menge von Gütern man für sie empfangen kann. Im Werthe der Münzen liegt also die Eigenschaft als allgemeiner Verkehrswerthmesser. Wir unterscheiden grobe Münze und kleine, welche Scheidemünze genannt werden. Die groben Münzen werden aus Gold und Silber, die Scheidemünzen aus Silber und Kupfer geprägt. Die Scheidemünzen drücken die kleinsten Preismaße aus.

Die Münzen theilen sich ferner bezüglich ihres Preismaßes in solche von unveränderlichem und in solche von veränderlichem Werthe. Die Silber- und Scheidemünzen haben einen unveränderlichen Werth, die Goldmünzen hingegen einen veränderlichen. Selbstverständlich betrachten wir hier das Geld als Verkehrswerthmesser, nicht als Waare, denn in dieser letzten Eigenschaft können auch die Silbermünzen einer Werthveränderung unterworfen sein.

§. 96. Die Aechtheit der Münzen.

In der Regel ist nur die Staatsgewalt zur Prägung von Münzen berechtigt, jedoch werden auch die Münzen auswärtiger Staaten als vollgültig oder bis zu einem bestimmten Preise gültig im Inlande angenommen. Eine Münze ist ächt, wenn sie von der Staatsgewalt als eine in ihrem Lande oder von einer auswärtigen Staatsgewalt geprägte Münze anerkannt wird. Nur eine ächte Münze hat wirklichen Werth. Die unächten Münzen, d. h. die in betrügerischer Absicht falsch geprägten Münzen haben nicht einen geringeren, sondern gar keinen Werth.

§ 97. Papiergeld.

Das Papiergeld, d. h. Papierscheine, sie mögen von der Staatsgewalt oder von Privaten ausgestellt sein, haben zwar an und für sich keinen Werth, sie gelten jedoch als Werthzeicheu, sobald sie als Geld circuliren. Der materielle Werth wird bei ihnen durch den geistigen des Vertrauens ersetzt, daß sie entweder gegen

Metallgeld umgetauscht oder bei Zahlung statt dessen angenommen werden. Das Nähere über Papiergeld wird in der Beförderungsmittellehre des Geldes behandelt.

Dritter Abschnitt.

Beförderungsmittellehre des Geldes.

§ 98. Einleitung.

Wir haben beim Schlusse der Verkehrsmittellehre überhaupt angedeutet, aus welchen Gründen die Beförderungsmittellehre erst nach der Geldlehre abgehandelt werden kann. Zwei allgemeine Gesichtspunkte treten uns in der Verkehrsmittellehre des Geldes entgegen:

1. Das Geld, welches wir bei der Geldlehre nur in seiner eigentlichen Bedeutung als Verkehrswerthmesser auffaßten, tritt uns hier sehr oft als Waare vor Augen und gewinnt in dieser neuen Eigenschaft oft eine seiner früheren gerade entgegengesetzte Natur. Ein sprechendes Beispiel hiervon ist die Lehre vom Course, d. h. die durch Angebot und Nachfrage hervorgebrachte Preisveränderung. Das Silber als Geld ist nie, als Waare jedoch immer dem Course unterworfen.

2. Die Seele jeden Verkehrs bildet das Vertrauen, der Credit, und der Credit ist es, welcher hier vorzüglich durch die Schaffung eines neuen Zahlungsmittels, des Papiergeldes, seine Thätigkeit äußert. Die Geldlehre behandelt das Geld an und für sich in seinen natürlichen Eigenschaften, zu welchen auch die gehört, daß es eine Werthsache ist. Deshalb wurde das Papiergeld nur des Zusammenhanges willen angedeutet. In der Verkehrsmittellehre erst findet es seine rechte Stelle, indem es nicht wie das Metallgeld eine Werthsache, sondern nur ein Werthzeichen ist. Einen wirklichen Werth erhält es durch die Anerkennung, welche ihm im Verkehre gezollt wird. Diese Anerkennung aber beruht, wie schon am Schlusse der Geldlehre bemerkt, im Credite.

§ 99. Einfluß des Staates auf die Beförderungsmittel des Geldes.

Der Einfluß des Staates auf das Geld äußert sich in verschiedenen Thätigkeiten. Wir müssen hier den verschiedenartigen Charakter der Staatsgewalt betrachten und die Polizeigewalt von der Finanzgewalt trennen. Bei den Handlungen der polizeilichen Thätigkeit des Staates müssen wir wieder die Sicherheitspolizei von der Wirthschaftspolizei unterscheiden. Wenn wir endlich, um ein geschlossenes Ganze darzustellen, auch den Einfluß des Staates auf das Geld überhaupt mitbehandeln, so ergeben sich hieraus folgende allgemeine Gesichtspunkte, unter welche die einflußreichen Handlungen des Staates auf das Geld und dessen Beförderungsmittel zu stellen sind:

1) Einfluß des Staates auf das Geld und seine Beförderungsmittel vom wirthschaftspolizeilichen Standpunkte aus;
2) Einfluß des Staates auf das Geld und dessen Beförderungsmittel in sicherheitspolizeilicher Hinsicht;
3) Einfluß des Staates auf das Geld und dessen Verkehr in finanzieller Beziehung.

Wir betrachten nun in den folgenden Paragraphen die verschiedenen Einflüsse in der angegebenen Ordnung.

§ 100. Einfluß des Staates auf das Geld in wirthschaftspolizeilicher Hinsicht.

Da der Handel eine Wirthschaftsthätigkeit ist, so ist der Einfluß des Staates in dieser Beziehung der wichtigste. Damit dieser Einfluß ein segensreicher sei, können folgende Maßregeln getroffen werden:

1. Der Staat gebe weise Gesetze, welche den Geldverkehr nicht hemmen, sondern ihn befördern. Gesetze, die dem Geldverkehre entgegen stehen, sollten so viel als möglich aufgehoben werden.

2. Der Staat sorge dafür, daß eine hinreichende Menge Geldes vorhanden sei. Es ist immer besser, wenn die Masse des Metallgeldes jene des Papiergeldes übersteigt oder zum mindesten im Verhältnisse der Gleichheit mit ihr steht.

3) Der Staat sorge dafür, daß gutes Geld vorhanden sei. Bei der Prägung des Metallgeldes werde, wie schon früher angeführt ist, bei allen Münzen gleicher Sorte ein gleiches Maß des edlen Metalles beachtet, damit nicht die schlechteren Münzen im Verkehre bleiben. Durch den Gebrauch zu sehr abgeschliffene oder überhaupt verschlechterte Münzen sollen zur Umschmelzung eingezogen werden. In früheren Zeiten haben manche Staaten das Gegentheil beobachtet, die besseren eingeschmolzen und schlechtere daraus geprägt. Wenn andere Staaten nicht auch auf dieselbe Weise verfahren, so kann durch das auf diese Art verschlechterte Geld, welchem das Ausland leicht die Anerkennung versagen dürfte, der Verkehr nach außen zum Mindesten sehr erschwert und beschränkt werden.

4. Es können Gründe vorhanden sein, daß eine gewisse Geldsorte, sei sie Papier- oder Metallgeld, dem Verkehre gänzlich entzogen werden soll. In solchen Fällen muß ein Termin festgesetzt werden, bis zu welchem die in Circulation befindliche Geldsorte bei den betreffenden Amtsstellen umgewechselt werden kann.

5. Privat-Geldunternehmungen, z. B. Privatbanken, welche durch unglückliche Speculationen oder andere widrige Zufälle dem Untergange nahe sind und in ihrem Falle den Ruin vieler Menschen mit zu verwickeln drohen, sollte der Staat entweder durch zeitige Geldvorschüsse vor dem gänzlichen Untergange bewahren, oder doch die Verpflichtung des zu Grunde gegangenen Unternehmens erfüllen. Jedoch gilt dieser Satz nicht als allgemeine Regel, und bei jedem einzelnen Falle muß es von der Einsicht der Staatsgewalt abhängen, ob Hülfe nöthig oder nützlich sei oder nicht. Jedenfalls haben nur solide Geldunternehmungen, die durch ganz unvorhergesehene Unfälle hart betroffen werden und deren Sturz ein Unglück von großer Tragweite wäre, Anspruch auf Staatsunterstützung.

6. Die Staatsgewalt kann bezüglich des Münzwesens mit anderen Staaten Vereinbarungen treffen, welche die Wohlfahrt des Landes bezielen. Solche Uebereinkünfte beziehen sich z. B. auf die Vereinfachung des Münzwesens, auf die Anerkennung inländischer Münzen im Auslande und umgekehrt.

§ 101. Einfluß des Staates auf das Geld in sicherheits-polizeilicher Hinsicht.

Nach den Verhältnissen der Jetztzeit ist nur die Staatsgewalt zur Prägung von Münzen berechtigt. Ein Privatmann, der sich dieses Recht anmaßt, thut es entweder aus betrügerischer Absicht, oder um sich gegen die Regierung aufzulehnen. Falsch geprägte Münzen müssen daher dem Verkehre entzogen werden, indem man ihnen nicht nur bei den Staatscassen alle Anerkennung verweigert, sondern auch die Verfertiger und wissentlichen Verbreiter derselben mit Strafe beahndet. Gefahrvolle Geldunternehmungen, welche nur ungewisse Aussicht auf Gewinn bieten, z. B. Lottospiel, sollten in allen Staaten verboten sein.

§ 102. Einfluß des Staates auf das Geld in finanzieller Beziehung.

Wie jede Familie, so bedarf auch der Staat zur Bestreitung seines Haushaltes einer vermögensrechtlichen Grundlage. Das Staatsvermögen kann aus den verschiedensten Bestandtheilen zusammengesetzt sein. Der Staat selbst kann Geldunternehmungen in's Werk setzen, z. B. Staatsbanken anlegen, welche ihm gewinnbringend sein sollen. Es darf jedoch in diesen Beziehungen nie mit den Interessen der Volkswirthschaft in Streit gerathen.

Der Staat würde aber mit den Volksinteressen in Streit gerathen:

1) wenn er Unternehmungen, für welche Privatkräfte hinreichen, selbst anlegen wollte. Hiedurch hemmt er die Volksthätigkeit unmittelbar.
2) wenn er Gewerbe und Capitalien so hoch besteuern wollte, daß die sogenannte Mittelclasse in ihren Unternehmungen oder selbst in ihrem Lebensunterhalte gehemmt wäre. Dieser zweite Punkt wäre ein mittelbarer Angriff auf die Volksthätigkeit.

§ 103. Anstalten zur Beförderung des Geldumsatzes.

Nachdem wir den Einfluß des Staates auf den Geldumsatz in allen seinen Beziehungen erörtert haben, wird er sich bei den einzelnen nun zu behandelnden Beförderungsanstalten des Geldum-

satzes theils von selbst ergeben, theils auch, wo nöthig, noch besonders hervorgehoben werden. Diese Anstalten beziehen sich theils auf den Geldumsatz im Allgemeinen, theils aber nur auf den Umsatz des Papiergeldes. In die Classe der ersten Art gehören die Börsen, die Giro- und Leihbanken, in die zweite die Notenbanken. Bevor wir aber zur Behandlung der Notenbanken gehen, ist es nöthig, des Zusammenhanges wegen die Lehre vom Papiergelde im Allgemeinen einzuschalten. Wir sprechen demgemäß erst von den Anstalten der ersten Classe und dann von dem Papiergelde in allen seinen Beziehungen.

§ 104. Börsen.

Mit dem Worte Börse verknüpft man verschiedene Bedeutungen, insoferne man sowohl den Ort der Versammlung als auch die Versammlung selbst von Kaufleuten und Maklern einer Stadt darunter versteht; zum Zwecke von Geschäftsabschlüssen. Ueber die Börse ist Folgendes zu bemerken:

1. Sie ist ein Ersatzmittel für die Privatbesuche der Kaufleute, welche sonst viel Zeit erfordern und manchen Geschäftsabschluß hindern würden.

2. Hieraus geht hervor, daß Börsen nur an größeren Plätzen zweckdienlich sind. Es wird hier am besten dem Ermessen der Kaufleute anheimgestellt werden können, ob eine Börse Bedürfniß ist oder nicht. Halten dieselben die Existenz einer Börse für zweckmäßig, so sollte die Regierung nie ihre Zustimmung versagen. In den seltensten Fällen aber darf von der Regierung selbst der Vorschlag zur Begründung einer Börse ausgehen. Börsen, welche die Bestätigung der Regierung nicht haben, sind Winkelbörsen.

3. Die organische Einrichtung der Börse, sowie die Art und Weise, wie die Geschäfte daselbst betrieben werden, nennt man Börsenordnung. Jede Börse muß eine solche Ordnung besitzen. Die der Ordnung Zuwiderhandelnden müssen mit Strafe belegt, z. B. eine Zeit lang vom Besuche der Börse ausgeschlossen werden.

4. Berechtigt zum Börsenbesuche sind alle Kaufleute am Platze, sowie auch fremde Kaufleute, welche dort eingeführt werden. Daraus folgt, daß Nichtkaufleute auch nicht fähig sind, die Börse zu

besuchen. Jedoch selbst unter den Kaufleuten finden gewisse Beschränkungen statt, so z. B. dürfen solche Kaufleute, die sich gerade in der Gant befinden, die Börse nicht besuchen.

5. Dem Rechte des Börsenbesuchs entspricht aber durchaus keine Verpflichtung, von diesem Rechte Gebrauch zu machen, im Gegentheile es muß jedem Kaufmanne frei stehen, ob er auf der Börse Geschäfte machen will oder nicht.

6. Die Börse bedarf zur Realisirung ihrer Zwecke mehrer Beamten. Dahin gehören die Börsen-Commissäre zur Aufrechthaltung der Ordnung, die Börsen-Sekretäre zur Besorgung der Bekanntmachungen und Aufzeichnungen, zur Evidenthaltung des Verzeichnisses aller Kaufleute des Platzes, ihrer Firmen und Vollmachten. Nicht zu verwechseln mit diesen Börsen-Beamten sind die Börsen-Vorstände. Dieselben haben nicht sowohl die oberste Aufsicht an der Börse, als auch vorzüglich alle jene Geschäfte zu besorgen, welche sich auf die Existenz der Börse beziehen, z. B. die von den Kaufleuten zur Deckung der Kosten nöthigen und vorausgesetzten Beträge zu erheben.

7. Die Geschäfte, welche auf der Börse zum Abschlusse kommen, sind der verschiedensten Art. Sie beziehen sich also nicht nur auf den Geldumsatz, sondern auch auf den Waarenumsatz. Wenn wir die Börsen trotzdem bei den Anstalten zur Beförderung des Geldumsatzes aufgeführt haben, so geschah es vorzüglich, weil die Geldgeschäfte die vorwiegende Seite derselben bilden. Geschäfte nun, welche auf der Börse besorgt werden, sind: der Ein- und Verkauf von Wechseln, Staats- und andern Werthpapieren, Geldsorten, Waaren, Abschließung von Assecuranzen u. s. w.

8. Zur Besorgung dieser Geschäfte müssen bestimmte Tagesstunden festgesetzt werden. Diese Tagesstunden sind die Börsenzeit. Die Börsenzeit soll wo möglich bequem sein, d. h. die zu den Geschäftsabschlüssen gelegensten Stunden umfassen.

9. Die Börse bedarf eines geräumigen Lokales zur Besorgung ihrer Geschäfte. Zweckmäßig wäre es, wenn im Gebäude der Börse auch die Geschäftszimmer der Makler, des Handels- und Wechselgerichts sich befänden.

10. Die Börse bedarf zur Bestreitung ihrer äußeren Bedürfnisse eines Vermögens. Dasselbe hat seine Quelle in den Zuschüssen der Kaufleute des Platzes und sollte eigentlich aus zwei Theilen bestehen, aus dem Grundvermögen, welches in angelegten Capitalien enthalten sein soll und zur Bestreitung außerordentlicher Ausgaben dient, und dem laufenden Vermögen, welches die regelmäßigen Zuschüsse enthält und für die laufenden Ausgaben bestimmt ist.

§ 105. Der Curs.

Untrennbar von der Lehre über die Börse ist die Lehre vom Course, wie sich schon aus dessen Begriffe ergibt. Der Cours nämlich ist der laufende Preis der Wechsel, Staatspapiere, Actien und Geldsorten. Das Verzeichniß dieser laufenden Preise heißt der Courszettel, das Coursblatt. Ein solches Verzeichniß wird an Börsenplätzen von beeidigten Wechselsensalen nach dem Schlusse der Börse in der durch die Börsenordnung vorgezeichneten Weise auf Grund der durch die Sensale abgeschlossenen Geschäfte aufgestellt, gedruckt, und an die Kaufleute des Platzes vertheilt, die es wieder an ihre Kunden versenden. Bei Staatspapieren und Actien werden die Course bald für das Stück, bald nach Prozenten festgesetzt. Die Course der Geldsorten werden nach dem Stück, nach Prozenten oder nach dem Gewicht bestimmt.

Von der Aufstellung des Wechselcourses sprechen wir bei der Wechsellehre.

Die Course oder eigentlich die Courszettel werden eingetheilt in officielle und Privat-Courszettel. Die officiellen Courszettel sind jene, welche von der Börse eines Wechselplatzes ausgehen, und daselbst von den Sensalen in der Regel in Verbindung mit mehreren Abgeordneten der Handelskammer oder des Handelsgerichts nach dem Börsenschlusse ausgearbeitet werden. — Privat-Courszettel für solche, welche nicht von den Börsensensalen, sondern von den Kaufleuten des Platzes ausgegeben werden. Daraus erhellt, daß unter die zu Anfang des § gegebene Begriffsbestimmung nur die öffentlichen Course passen. Diese letzteren nämlich sind die bei weitem wichtigsten von Börsetagen sich wohl ausschließlich in Geltung befindlichen, da die Privatcourse an manchen Tagen mit ihnen übereinstimmen.

§ 106. Banken.

Fernere Anstalten, welche den Geldumsatz befördern, sind die Banken. Eine Bank im Allgemeinen ist also eine Anstalt, welche den Geschäftsverkehr insoferne erleichtert, als sie zur sicheren Anlegung von Capitalien und zur Vermeidung vieler Hin- und Herzahlungen im Baargelde dient. Aus dieser Begriffserklärung geht hervor, daß die Banken nicht ausschließlich dem Handelsverkehre gewidmet sind, wodurch sie sich von den Börsen, die nur dem Handelsverkehre dienen characteristisch unterscheiden. Ferner unterscheiden sich Börsen und Banken darin von einander, daß auf den Börsen alle möglichen Handelsgeschäfte, also nicht gerade Geldgeschäfte, auf den Banken hingegen nur Geldgeschäfte besorgt werden. In der ersten Beziehung haben die Börsen, in der zweiten die Banken eine weitere Ausdehnung. Diese Geschäftsausdehnung der Banken verengert sich indessen insoferne, als für Geldgeschäfte, welche in gewissen Formen betrieben werden, eigene Banken mit eigenthümlichen Einrichtungen bestehen. Wir unterscheiden die Giro- oder Depositenbank, Leih- oder Lombardbank, die Zettel- oder Notenbank, die Wechsel- oder Discontobank.

§ 107. Girobank.

Während eine Bank wie im vorigen § angedeutet, keine rein kaufmännische zu sein braucht, so ist dies bei der Girobank nicht der Fall.

Eine Giro-, Depositen-, Assignations- oder Umschreibebank ist nämlich eine rein kaufmännische Anstalt, welche Summen Metallgelder in ihr Gewahrsam nimmt, damit die Hinterleger dieser Summe ihre wechselseitigen Zahlungen statt der wirklichen Hingabe durch bloßes Ab- und Zuschreiben in den Rechnungsbüchern der Bank bewirken. Jede Einlage wird dem Theilnehmenden als Guthaben, Credit in den Büchern verzeichnet. Will er eine Zahlung vornehmen, so beauftragt er die Bank, die Summe als ausgegeben ihm ins Debet, seinem Gläubiger hingegen, als empfangen ins Credit zu setzen. Indessen braucht man gerade nicht durch Einlage einer baaren Summe Theilnehmer zu werden,

sondern man kann auch dadurch, daß man ein Guthaben von einem Anderen den man dafür entschädigt, auf seinen Namen sich übertragen läßt, die Vortheile der Bank genießen. Die einzelne Girobank, welche gegenwärtig existirt, ist die Hamburger, indem die früheren Girobanken durch kaufmännische Anstalten ersetzt worden sind, welche eine Ersparung des baaren Geldvorrathes bezielen.

Die Vortheile der Girobank bestehen in der Erleichterung des Verkehrs, denn diese Einrichtung erspart das öftere Auszahlen größere Summen, welches durch das Zählen und Einpacken sowohl unbequem als zeitraubend ist. Durch sie fallen die Kosten und Gefahren des Versenders weg. Die Abnützung, Verschlechterung oder gar der Verlust der Geldstücke sind unmöglich gemacht. Daraus aber folgt, daß die in diesen sich immer gleich bleibenden Münzen ausgedrückten Summen stets denselben Werth behalten und also durch diesen ihren Metallwerth einen größeren Werth besitzen, als die im Umlauf sich befindlichen, durch denselben sich verschlechternden und mithin auch in ihrem Metallwerthe veränderliche Summen.

Ein fernerer Vortheil der Girobank ist das Aufgeld Agio. Wenn nämlich eine Münzsorte durch die andere verdrängt wird, so kann die Folge eintreten, daß die Münze, nach welcher die Bank rechnet, mehr Metallwerth hat, als die im Verkehr sich befindliche. Sollen also solche im Umlauf befindlichen Geldsorten in der Bank hinterlegt werden, so muß den geringhaltigeren aber im Peniswerthe gleichen Summen so viel Geld zugelegt werden, bis der Metallwerth der im Preiswerthe gleichen Summe in jener Sorte nach welcher die Bank rechnet, erreicht ist. Dies zugelegte Geld heißt Aufgeld, Agio.

Eine Girobank ist folgender Weise eingerichtet.

1. Die hinterlegten Summen müssen vorräthig liegen bleiben, dürfen also zu keiner noch so einträglichen Verwendung benützt werden. Denn eine nicht vorräthige Summe kann ja nicht auf das Guthaben eines Anderen, an welchen der Einleger einer Summe Zahlung leisten will, gesetzt werden.

2. Hieraus folgt, daß die Bank für die in ihr hinterlegten Summen keine Zinsen zahlen kann, weil diese Summen gleichsam ein todtes Capital sind.

3. Jeder, der ein Guthaben in der Bank hat, kann es nach Belieben herausziehen und zu anderen Zwecken verwenden.

4. Schon aus dem, was oben über das Agio gesagt ist, geht hervor, daß die Bank ein völlig von der ungleichen Ausprägung der Münzsorten unabhängiges Preismaß beibehält. Sie rechnet bei den Einlagen und Auszahlungen nach dem Metallgehalte, also nicht nach einzelnen Münzen, sondern nach einer gewissen Metallmenge.

§ 108. Leihbank.

Die Leihbank ist eine der ausgedehntesten Verkehrsanstalten, indem sie sowohl kein rein kaufmännisches Institut ist, als auch durch Zweck und Wesen den Bedürfnissen aller Volksschichten entspricht. Sie ist nämlich eine Anstalt, welche gegen Pfänder Geld ausleiht, natürlich um höhere Zinsen als sie selbst ihr Capital verzinsen mußte. Die Leihbank hat also den Zweck, Demjenigen, welcher eine Werthsache, aber kein Geld besitzt, auf die Hingabe der Werthsache Geld zu leihen, und die Werthsache zurückzugeben, wenn sie das geliehene Geld mit den vorgeschriebenen oder vertragsmäßigen Zinsen zurückempfangen hat. Wird das Geld bis zu einer bestimmten Zeit mit den gehörigen Zinsen nicht zurückerstattet, so gehört die Werthsache der Leihbank. Diese hält an jährlich festgesetzten Tagen eine Versteigerung sämmtlicher nicht ausgelöster Pfänder. Selbstverständlich muß das Pfand einen höheren Werth besitzen, als das darauf geliehene Geld nebst den Zinsen, welche bis zum längsten Termine der Pfandauslösung berechnet werden. Bevor auf eine Werthsache Geld geliehen wird, wird sie von einem verpflichteten Taxator geschätzt.

Die Leihbanken sind in zweierlei Beziehungen äußerst verderblich, weil sie mehr oder minder in ein wucherisches Unternehmen ausarten können, vorzüglich aber, weil sie durch die leichte Art und Weise, einer augenblicklichen Geldverlegenheit abzuhelfen, die Genußsucht unmäßig fördern. Wir haben bisher nur von beweg=

lichen (Faustpfändern) gesprochen, weil die meisten Leihbanken in der Regel nur auf diese Pfänder hin Geld verleihen. Jedoch ist die Möglichkeit auf Hypotheken Capitalien auszuleihen, nicht ausgeschlossen. Mit den Leihbanken sind oft auch andere Bankunternehmungen, z. B. Zettelbanken verbunden.

§ 109. Begriff des Papiergeldes.

Das erste Merkmal des Papiergeldes besteht darin, daß es eine schriftliche Urkunde ist, welche eine Geldschuld ausdrückt. Der Begriff des Papiergeldes setzt mithin den einer Urkunde voraus. Wir haben diesen Begriff in den „schriftlichen Aufsätzen rc." § 38 erklärt und sie ihrem Zwecke gemäß in Geschichtsurkunden und Rechtsurkunden eingetheilt. Da das Papiergeld eine Geldschuld ausdrückt, so gehört es in die Classe der Rechtsurkunden. Es tritt aber noch ein zweites Merkmal hinzu, wodurch sich das Papiergeld von den andern Urkunden unterscheidet und welches Merkmal deshalb unumgänglich mit in den Begriff aufgenommen werden muß. Dies Merkmal besteht darin, daß eine Urkunde, welche als Geld dient, mithin Papiergeld sein soll, nicht nur dem Zwecke der Urkunde, sondern auch dem Zwecke des Geldes entsprechen muß. Der Zweck des Geldes ist aber der, als allgemeiner Verkehrswerthmesser in Umlauf zu kommen, demzufolge muß das Papiergeld in Umlauf gesetzt werden, und das Metallgeld vertreten können. Da aber das Geld überhaupt eine Werthsache ist, so muß auch das Papiergeld, wie dies übrigens schon aus seiner Eigenschaft als Urkunde hervorgeht, einen Verkehrswerth besitzen.

Der Begriff des Papiergeldes umfaßt also drei Merkmale. Das allgemeinste Merkmal ist das einer schriftlichen Urkunde. Enger begränzt den Begriff das dritte Merkmal, daß diese Urkunde einen Verkehrswerth haben muß. Das characteristische Merkmal aber liegt darin, daß die schriftliche Werthurkunde das Metallgeld im Umlauf vertreten kann. Durch dieses Merkmal unterscheidet sich das Papiergeld von jenen schriftlichen Werthurkunden, welche die Fähigkeiten nicht besitzen, das Metallgeld zu vertreten und Creditpapier im Allgemeinen genannt werden.

§ 110. Unterschied zwischen dem Papiergeld und den Creditpapieren.

Im vorhergehenden § haben wir jenen Unterschied zwischen dem Papiergeld und den Creditpapieren im engeren Sinne angegeben, welcher aus dem Begriffe selbst gefolgert werden muß. Es gibt aber noch einige andere Unterscheidungsmerkmale, die zwar nicht im Begriffe, aber doch im Wesen beider Werthpapiere liegen. Diese Unterschiedsmerkmale sind folgende:

1. Das Papiergeld ist Geld und also kraft seiner Umlaufsfähigkeit an keinen bestimmten Besitzer gebunden. Durch diese Eigenschaft der Umlaufsfähigkeit ist es gleichsam auf den Inhaber (au porteur) gestellt, in dem der jedesmalige Inhaber dasselbe nach Belieben in Umlauf setzen kann. Anders verhält es sich mit den Creditpapieren im engeren Sinne. Diese sind Rechtsurkunden über ein Schuldverhältniß zwischen bestimmten Persönlichkeiten und können deshalb nicht beliebig in Umlauf gesetzt werden. Solche Creditpapiere sind Wechsel, Actien, Staatspapiere u. s. w.

2. Der beliebige Umlauf des Papiergeldes, d. h. seine Uebertragsfähigkeit an einen andern Besitzer besteht darin, daß er an keine bestimmte Rechtsform gebunden ist. Die Uebertragung der Creditpapiere im engen Sinne hingegen kann nur durch eine bestimmte Rechtsform, z. B. durch schriftliche Cession oder durch Eintragung in ein Verzeichniß bei einer bestimmten Staatsbehörde geschehen. Diese letzte Rechtsform ist bei den meisten Staatsobligationen der Neuzeit weggefallen, wodurch sie sich vervollkommnet, dem Papiergelde aber sehr genähert haben.

3. Wenn nun dadurch, daß die Staatsobligationen bei ihrer Uebertragung meistentheils an keine Rechtsform gebunden sind, dieselben sich sehr dem Gelde nähern, so sind sie durchaus doch kein Papiergeld, indem zwischen dem Papiergelde und den Creditpapieren noch ein weiterer Unterschied hervortritt, welcher sich auch bei den Staatspapieren geltend macht. Dieser Unterschied besteht darin, daß Creditpapiere ihrem Besitzer irgend einen Gewinn bringen, wie z. B. die Obligationen Zinsen, die Wechsel Disconto, die Actien

Gewinnantheile, das Papiergeld hingegen seinem Besitzer keinen Gewinn einbringt.

4. Daraus folgt, daß die Creditpapiere für den Besitzer von Interesse sind, und er sie eher an sich zu bringen, als sich ihrer zu entäußern suchen wird. Gerade dieses Interesse nun entzieht die Creditpapiere, nämlich das Capital derselben, dem Verkehre, das Wesen des Papiergeldes aber besteht in seiner Umlauffähigkeit, welche durch sub. Nr. 3 angegebenen Grund gefördert wird.

5. Beim Papiergelde ist entweder der Schuldner eine so Vertrauen erweckende Persönlichkeit, daß seinen Schuldpapieren nie die Anerkennung als Geld versagt wird, oder es werden diese Papiere gesetzlich als Geld erklärt. Es sind also beim Papiergelde stets die gleichen Voraussetzungen einer sicheren Garantie vorhanden. Gerade das Gegentheil findet bei den Creditpapieren im engeren Sinne statt. Bald sind die Aussteller (Schuldner) in ungleicher Lage der Zahlungsfähigkeit, bald versprechen die der Schuld beigefügten Nebenbestimmungen und Bürgschaften größere oder geringere Sicherheit. Die natürliche Folge dieses Gegensatzes ist, daß das Papiergeld von Jedem, der eine Schuldforderung zu machen hat, an Zahlungsstatt genommen wird. Nicht so die Creditpapiere im engeren Sinne, bei deren Annahme an Zahlungsstatt jeder Gläubiger besondere Vorsicht beachten muß.

§ 111. Eintheilung des Papiergeldes.

Wenn wir von der Eintheilung des Papiergeldes sprechen, so sind selbstverständlich alle Creditpapiere im engeren Sinne ausgeschlossen, da diese kein Papiergeld sind. Den Eintheilungsgrund des Papiergeldes bildet das Subjekt, durch dessen Namen dasselbe verbürgt, oder unter dessen Namen es ausgegeben wird. Dies Subjekt ist entweder der Staat oder es sind Private und es gibt demnach Staats- und Privat-Papiergeld.

Das Staatspapiergeld wird eingetheilt in solches mit freiem und erzwungenem Umlaufe. Der freie Umlauf ist vorhanden, wenn das Staatspapiergeld seine Anerkennung lediglich dem Vertrauen der Bürger verdankt, indem denselben der Gebrauch oder Nichtgebrauch dieses Geldes freisteht oder die Regierung die Ver-

pflichtung übernimmt, das Papiergeld gegen den vollen Werth auszulösen. Der erzwungene Umlauf wird durch eine gesetzliche Vorschrift, Staatspapiere an Zahlungsstatt anzunehmen, hervorgerufen.

Beim Privat-Papiergelde tritt der Unterschied hervor, daß es die Regierung entweder als solches anerkennt, oder daß es durch freie Uebereinkunft als Zahlungsmittel gilt. Selbstverständlich kann jedoch von einem erzwungenen Umlaufe beim Privat-Papiergelde keine Rede sein, Das Privat-Papiergeld wird entweder von einzelnen Bürgern oder von Gesellschaften ausgegeben. Wo eine Gesellschaft überhaupt entweder der Bestätigung oder doch der Anerkennung bedarf, da ist dies natürlich auch bei solchen Gesellschaften insbesondere der Fall, welche Privatpapiergeld ausgeben wollen, wenn aber die Gesellschaft der Anerkennung Seitens der Regierung bedarf, so ist hiervon die Anerkennung des von ihr verausgabten Papiergeldes eine nothwendige Folge. Und da schließlich in den meisten Fällen von Gesellschaften das Privat-Papiergeld ausgegeben wird, so folgt hieraus ganz nothwendig, daß gleichfalls in den meisten Fällen dasselbe sich der Anerkennung Seitens des Staates erfreuen muß.

Die Anerkennung des Papiergeldes, es mag Staats- oder Privat-Papiergeld sein, beruht darin, daß derjenige, welcher sich auf dem Papiergelde als Schuldner bekennt, die Verbindlichkeit übernimmt dasselbe jeden Augenblick gegen den Vollbetrag gemünzten Geldes auszuwechseln.

§ 112. Vortheile des Papiergeldes für die Volkswirthschaft.

Wenn wir die Vortheile des Papiergeldes für die Volkswirthschaft beleuchten, so ist in dieser Betrachtung der Handel mit eingeschlossen, da derselbe einen bedeutenden Thätigkeitszweig der Volkswirthschaft bildet. Diese Vortheile sind folgende:

1. Das Papiergeld kann in kürzester Zeit gezählt, und in Briefen sehr bequem und wohlfeil versandt werden. Dieser Vortheil kommt vorzüglich dem Großhandel zu gut, indem das Papiergeld durch diese Vortheile die Geschäfte erleichtert und beschleunigt. Für den Kleinhandel hingegen ist das Metallgeld räthlicher, weil

das Papiergeld, welches von Hand zu Hand recht leicht zerrissen oder beschädigt werden kann.

2. Das Papiergeld in weisem Maße gebraucht, macht einen Theil des Metallgeldes im Inlande entbehrlich. Dieses entbehrliche Metallgeld kann dann zu Handelsunternehmungen im Auslande verwendet werden. Es ist indessen durchaus nothwendig, daß das Metallgeld nie ganz durch das Papiergeld verdrängt werde, sondern des letzteren nur so viel vorhanden sein, als durch das Metallgeld wieder eingelöst werden kann.

§ 113. Begriff und Subjekt der Notenbanken.

Nachdem wir nun in den vorhergehenden Paragraphen das Papiergeld im Allgemeinen besprochen haben, gehen wir zu einer besonderen Art derselben, nämlich zu den Banknoten über. Die Banknoten, Bankscheine, Bankzettel, billets de banc 2c., sind Papiergeld, welches von einer Anstalt (Zettel- und Notenbank) zur Bestreitung gewinnreicher Unternehmungen ausgegeben wird. Die Banknoten sind mithin einerseits von der Notenbank, als dem Gegenstande ihrer Beschäftigung, andererseits vom Papiergelde, als Art desselben unzertrennlich, und diese Unzertrennbarkeit machte es nothwendig vom vorgezeichneten Systeme abzuweichen und die Lehre vom Papiergelde nicht in der Geldlehre, sondern in der Lehre von den Geldbeförderungsmitteln abzuhandeln.

Die Zettel-Banken werden nach ihren Begründern in Staats- und Privat-Zettelbanken eingetheilt. Der Begriff dieser Eintheilung ergibt sich aus den Namen, doch sind die Privat-Zettelbanken nicht von einem Einzelnen, sondern von einer Gesellschaft gestiftet. Zwischen diesen beiden Arten besteht noch eine dritte Art von Zettelbanken von gemischter, halb staatlicher, halb privater Natur. Wenn nämlich eine Regierung selbst eine Privat-Zettelbank zur Darleihung beträchtlicher Summen bestimmt, und die hierdurch übernommene Verbindlichkeit der Rückzahlung nicht leisten kann, so muß sie die Bank einige Zeit von der Verpflichtung zur Einwechselung ihrer Noten befreien. Die Existenz dieser Bank beruht also nicht mehr ausschließlich auf ihrem Privatcredite, sondern auch auf dem Staatscredite. Das von ihr verausgabte Papiergeld artet hiemit in Staatspapiergeld aus. Ein solcher Zustand ist übrigens

nur ein vorübergehender, der so lange währt, bis die Regierung ihre Schuld abtragen und die Bank also wieder ihre Noten einwechseln kann.

§ 114. Einrichtung der Notenbanken.

Die Gründer und Theilnehmer an einer Notenbank sind zur Einlösung der von ihnen ausgegebenen Banknoten verpflichtet. Die erforderliche Münzmenge wird also von den Theilnehmern der Bank zusammen geschossen, und zwar der Bequemlichkeit wegen in gleiche Theile zerlegt. Für einen solchen Theil wird stets Demjenigen, der ihn beischießt, ein Antheilsschein, Actie gegeben. Der Theilnehmer selbst heißt Actionär.

Die erforderliche Münzmenge muß durchaus nicht dem Betrage der ausgegebenen Bankzettel gleichkommen. Denn wäre dies der Fall, so wäre die Bank eine Anstalt zum reinen Geldwechsel, ohne irgend einen Gewinn für die Theilnehmer. Die Bankscheine gewähren wegen des geringen Raumes, den sie im Verhältniß zum Metallgelde bei gleichem Betrage einnehmen, sowie wegen anderer bei der Betrachtung des Papiergeldes im Allgemeinen aufgeführter Vortheile, viele Bequemlichkeiten, und ihre Auswechselung wird nur in seltenen Fällen erfolgen, z. B. bei Baarsendungen ins Ausland, welches die Banknoten nicht anerkennt; bei kleinen Zahlungen unter dem Betrage der kleinsten Noten 2c. Deshalb kann die Bank ihren Gewinn und ihren Wirkungskreis viel weiter ausdehnen, als wenn sie mit baarem Gelde arbeiten müßte. Eine Notenbank ist dem Vorhergesagten zufolge eine Anstalt zur Beförderung des Handels im vollsten Sinne. Nichts destoweniger sind ihre Geschäfte keine eigentlichen Handelsunternehmungen, weil das stets Ungewisse solcher Unternehmungen nicht nur den Gewinn der Theilnehmer, sondern auch ganz vorzüglich die Existenz der Bank selbst gefährden würde. Sicherheit aber, daß die Banknoten zu jeder Zeit umgetauscht werden können, ist die erste wesentlichste Bedingung des Papiergeldes.

Die Geschäfte, welche eine Bank mit Hülfe ihrer Noten vornimmt, sind

1) Discontiren von Wechseln;
2) Remittiren und Trassiren aus Auftrag Anderer;
3) Darleihen;
4) Verwahrung gerichtlicher Depositen;
5) Geschäftsbesorgungen für die Regierung.

Wenn eine Notenbank wegen der Unsicherheit der Handelsunternehmungen sich mit denselben nicht befaßt, so ist natürlich bei diesen Geschäften, welche sie betreibt, die gehörige Sicherheit der erste und wesentlichste Gesichtspunct, von dem sie ausgehen muß. Demzufolge muß bei den Wechselgeschäften, welche die erste und zweite Art der Beschäftigung der Zettelbanken bilden, auf alle Interessenten, oder richtiger, ihre Zahlungsfähigkeit, Rücksicht genommen werden. Dieselbe gehörige Sicherheit muß bei Darleihen vorhanden sein, möge sie nun in Bürgen, Hypotheken oder Faustpfändern bestehen. Was aber den vierten und fünften Fall anbelangt, so ist hier das Vertrauen zu öffentlichen Behörden, welche hierbei betheiligt sind, die erste und schönste Sicherheit. Nebstdem können aber noch andere Verhältnisse obwalten, welche diese Sicherheit bestärken, z. B. Theilnahme der Regierung am Bankunternehmen.

§ 115. Verhältniß der Regierung zu den Zettelbanken.

Wo die Regierung ausschließliche Begründerin einer Zettelbank ist, da ist entweder das Verhältniß selbst gegeben, oder es gehört dessen Auseinandersetzung in das Verwaltungsrecht und nicht in die Handelswissenschaft. Es kann also nur von jenen Zettelbanken die Rede sein, welche entweder von einer Privatgesellschaft allein, oder von der Regierung nur mitbegründet sind, vorausgesetzt, daß im letzteren Falle die Regierung selbst gleichsam als Privatperson erscheint. Der Gesichtspunkt, welcher dem Verhältnisse der Regierung zu den Zettelbanken zu Grunde liegt, sollte stets der des Rechtes und nie jener übermäßiger Bevormundung sein. Dieses Recht ist ein zweifaches: das Recht der Genehmigung und der Beaufsichtigung. Bei der Genehmigung sind folgende Gesichtspuncte zu beobachten:

1. Daß die Zahl der Zettelbanken in einem Staate dem Bedürfnisse des Publikums entspreche, aber nicht über das Bedürfniß sich vermehre, und zwar aus folgenden Gründen:

a) Viele Banken lassen sich nicht so leicht beaufsichtigen, als eine einzige, welche in den größeren Handelsstädten Filial-Banken hat.

b) Viele Banken beschränken sich gegenseitig in ihrem Wirkungskreise und um denselben zu erweitern, können sie leicht zu fehlerhaften Verwaltungsregeln und gefahrvollen Handelsunternehmungen schreiten. Der vorige Paragraph aber hat gezeigt, daß Handelsunternehmungen im eigentlichen Wortsinne nicht Sache der Zettelbanken sein sollen.

3. Die zu betreibenden Geschäfte dürfen aber, abgesehen davon, daß sie keine Handelsunternehmungen sein sollen, und also den im vorigen Paragraph angeführten Thätigkeitszweigen zugehören müssen, nicht der eben dortselbst erwähnten Sicherheit entbehren. Denn wenn auch sie nicht wie bei den eigentlichen Handelsunternehmungen kein gänzliches Aufhören der Banken zu fürchten ist, so ist doch ohne diese Sicherheit, eine Unterbrechung in der Einlösung der Zettel zu befürchten. Hieraus erhellt, wie fehlerhaft eine Regierung zu Werke gehe, welche selbst durch übermäßige Vorschußnahme eine solche Unterbrechung herbeiführt.

3. Die Regierung darf also eine solche Unterbrechung nicht nur nicht herbeiführen, sondern muß vorzüglich darauf sehen, daß hinreichende Bürgschaften und Fonds für die Einlösung der Bankzettel vorhanden sind. Eine stets offene Casse ist für Erreichung dieses Zweckes sowohl für die Bank, als auch für die Beaufsichtigung der Regierung das beste Mittel.

4. Es muß aber nicht nur bezüglich der Zetteleinlösung, sondern auch hinsichtlich aller anderen Geschäfte eine Bankverfassung gegeben sein, welche die Beaufsichtigung der Verwaltungsbeamten einer eigenen Bankbehörde unterstellt. Diese Bankbehörde wird von der Gesellschaft, nicht von der Regierung aufgestellt, dürfte aber von der letzteren wohl bestätigt werden.

5. Bei der Genehmigung muß schließlich auf den kleinsten Betrag Rücksicht genommen werden, für welchen Zettel ausgegeben werden.

Das Beaufsichtigungsrecht darf nicht selbst in die Geschäfte der Bank eingreifen wollen. Es besteht daher in einer Oberaufsicht

der Bankbehörde, welche die Aufrechthaltung der Statuten zur Sicherheit des Publikums überwacht.

§ 116. Wechsel- oder Discontobank.

Eine wichtige Geldverkehrsanstalt ist schließlich die Wechsel- oder Discontobank. Da aber einer ihrer Hauptgegenstände, „der Wechsel" erst später in der Wechsellehre besprochen wird, so soll auch dort diese Anstalt behandelt werden.

Viertes Hauptstück.

Werthbestimmungslehre.

§ 117. Einleitung.

Eines der wichtigsten Merkmale im Begriffe des Handels ist ferner die Werthbestimmung, deren Natur wir schon in der Einleitung erklärt haben. Wir nehmen indeß in dieses Hauptstück noch ein ferneres Merkmal auf, welches mit der Werthbestimmung im innigsten Zusammenhange steht, und den Zweck des Handels mit bildet. Es ist dies der Vortheil, Gewinne, welche, der Kaufmann bei Betreibung seiner Geschäfte bezweckt. Würden wir die Werthbestimmung vom rein volkswirthschaftlichen, nicht vom Handelswissenschaftlichen Standpunkte auffassen, so müßte der Gewinn zwar auch zur Sprache kommen, weil er gleichfalls einen wesentlichen Factor der Volkswirthschaft bildet, aber er wäre doch nicht das vorwiegende Moment, wie dies beim Handel der Fall ist. Der Handel ist zwar ein Zweig der Volkswirthschaft, allein gerade in der Werthbestimmungslehre kann er einen interessanten Gegensatz zu derselben bilden, oder richtiger gesagt, zu den übrigen Thätigkeitszweigen derselben. Ein Bild verdeutlicht diesen Gegensatz: die Volkswirthschaft ist gleichsam ein ruhig dahinfließender Strom, welcher sein Hauptziel, die Wohlfahrt des Volkes, im bedächtigen und langsam befruchtenden Laufe erreicht, ohne sein Nebenziel, den Gewinn, völlig außer Acht zu lassen. Der Handel als Thätigkeits-

zweig der Volkswirthschaft sollte stets dasselbe ruhige Bild gewähren, allein sein Hauptziel, der Gewinn, läßt ihn oft von dieser ruhigen Bahn abweichen, und wie einen stürmischen Gießbach dahin braußen. Der berechnende Gewinn ist es nämlich, welcher den natürlichen Preis der Dinge oft unverhältnißmäßig verändert. Wenn dies aber der Fall ist, dann wirkt der Handel nicht mehr mit, sondern gegen die Volkswirthschaft, und anstatt Segen zu bringen, kann er das Wohl eines Volkes oder doch der Familie untergraben. Er untergräbt das Wohl des Volkes, wenn er durch allerlei künstliche Mittel eine Theuerung in einer oder mehreren Arten von Erzeugnissen bewirkt (künstliche Theuerung). Er zerstört das Glück der Familie, wenn sich der Kaufmann bei übermäßiger Gier nach Gewinn in seinen Berechnungen getäuscht hat, sei es durch Unkenntniß der Verhältnisse, sei es in Folge unvorhergesehener Ereignisse, wenn diese Täuschung einen zermalmenden Einfluß auf das ganze Handelsgeschäft ausübt.

Die Quelle einer solchen Täuschung ist eine irre geleitete Speculation oder häufiger noch Speculationssucht. Es gibt aber auch eine richtige Speculation, welche sich auf die Grundsätze der Werthbestimmungslehre stützt, und mit ihr Hand in Hand geht. Während nämlich die Werthbestimmungslehre die Grundregeln ausdrückt, nach welchen sich das Werthsverhältniß zwischen einer Sache oder Leistung, und der dagegen gegebenen Sache oder Leistung gestaltet, so zeigt die Speculation, welche Umstände in den einzelnen Fällen auf dies Werthsverhältniß wahrscheinlich in Zukunft einen Einfluß haben können. Die Speculation muß also, wenn sie eine richtige sein will, den obersten Grundsätzen der Werthbestimmungslehre nicht widersprechen, und nebstdem die zukünftige Wahrscheinlichkeit nicht über das Maß der Vernunft berücksichtigen; in den gegenseitigen Fällen ist sie falsch.

§ 118. Werth, Preis, Größen bei der Werthbestimmung.

In der Werthbestimmungslehre müssen wir den Begriff des Werthes von jenem des Preises unterscheiden, weil gerade in diesem Unterschiede das characterisirende Merkmal des Handels liegt. Der Werth bemißt die Sache an und für sich. Jede Sache auf der

Welt, welche Gegenstand des Verkehrs sein kann, hat einen Werth, z. B. Wasser. Der Preis hingegen drückt den Werth einer Sache nicht an und für sich, sondern nach den Verhältnissen aus, welche der Verkehr mit sich bringt. Solche Verhältnisse sind Nachfrage und Angebot, Transport ꝛc. Hieraus geht hervor, daß der richtigere Ausdruck Preisbestimmungs- und nicht Werthbestimmungslehre wäre, denn der Werth an und für sich wird nie bestimmt, er liegt in der natürlichen Beschaffenheit der Sache. Der Preis hingegen ist eine künstliche Schöpfung der Verkehrsverhältnisse. Aus dem Begriffe der Werthbestimmung geht hervor, daß sie es stets mit zwei Werthgrößen zu thun hat, welche gegenseitig abzuwägen sind. Da der Vertrag die Grundfeste des Handelsverkehrs bildet, so kann bei der Werthbestimmungslehre nur von zweiseitigen nie von einseitigen Verträgen die Rede sein, denn es wird stets eine Gabe oder Leistung gegen eine Gabe oder Leistung abgewägt. Gabe und Gegengabe, sowie Leistung und Gegenleistung sind die Werthgrößen in dieser Lehre. Betrachten wir die erste Werthgröße d. h. die Gabe oder Leistung, für welche wir eine Gabe oder Gegenleistung empfangen wollen, so unterscheiden wir folgende Fälle:

1. Der Empfänger einer Gabe — die Leistungen sind hier ausgeschlossen — will Eigenthümer der empfangenen Sache werden; hier liegt Kauf oder Tausch vor.

2. Der Empfänger will eine Sache nur vorübergehend gebrauchen; hier liegt ein Pachtverhältniß vor, wenn nicht die Sache selbst, sondern die daraus gezogenen Früchte benützt werden, ein Miethverhältniß, wenn die Sache selbst benützt wird. — Besteht die Werthgröße nicht in einer Sache, sondern in einer Leistung, so haben wir die Dienstmiethe.

Betrachten wir die zweite Werthgröße, nämlich die Gegengabe oder Gegenleistung, so müssen wir unterscheiden, ob dieselbe im allgemeinen Preismaße dem Gelde oder in einem besonderen Werthmesser besteht. In der ersten Beziehung haben wir Kauf, Pacht oder Miethe. In der zweiten Beziehung haben wir den Tausch. Es kann jedoch auch beim Pachte vorkommen, daß statt des allgemeinen Preismaßes eine Quote Früchte entrichtet wird. Ebenso können Dienstleistungen gegen Dienstleistungen ausgeglichen werden.

§ 120. Eintheilung der Sachen nach den Motiven ihrer Werthbestimmung.

Wenn wir auf die Personen Rücksicht nehmen, welche eine Sache schätzen, so unterscheiden wir Gegenstände von allgemeinem, besonderem und individuellem Werthe. Ein Gegenstand von allgemeinem Werthe ist der, welcher wegen seiner Nothwendigkeit oder Nützlichkeit von vielen Personen begehrt wird. Der besondere Werth gibt sich darin kund, wenn nur eine gewisse Gattung von Menschen, die der Sache bedürfen, dieselbe hochschätzen. Der individuelle Werth ist da vorhanden, wenn eine Sache nur von gewissen Personen geschätzt wird. Hier ist es aber gewöhnlich nicht der Gebrauch, zu dem die Sache bestimmt ist, sondern gewisse Erinnerungen, die sich an dieselbe knüpfen und von ihr unabhängig sind, was zur größeren oder geringeren Werthschätzung beiträgt. Beispiele dieser drei Gattungen von Sachen finden sich leicht. Wir zählen zur ersten Gattung das Hausgeräthe, zur zweiten die Geräthschaften eines bestimmten Handwerks und zur dritten Andenken liebgewordener Persönlichkeiten.

Eine zweite Eintheilung der Gegenstände nach ihrer Werthbestimmung ergibt sich aus dem Verhältnisse von Nachfrage und Angebot. Wird eine Sache gewöhnlich gesucht und gebraucht, so läßt sich ihr Werth genau bestimmen. Sie hat einen bestimmten, gewöhnlichen Preis.

Dieser Preis kann entweder rein aus dem Verhältnisse zwischen Angebote und Nachfrage hervorgehen, oder er bedarf der obrigkeitlichen Bestätigung (Marktpreis, Taxe). Wird die Sache aber nur von Wenigen begehrt, so läßt sich ihr Preis nicht genau bestimmen, er ist also unbestimmt, ungewöhnlich.

§ 121. Bestimmungsgründe des Preises einer Sache.

Der Preis einer Sache, werde er durch die Uebereinkunft der Contrahenten, oder durch die obrigkeitliche Bestätigung festgesetzt, muß, wenn er vernunftgemäß sein soll, stets verschiedene Verhält-

nisse berücksichtigen, die auf seine Größe Einfluß üben. Dieser Verhältnißgründe (Bestimmungsgründe) sind es hauptsächlich viere:

1) Der Werth der zu vertauschenden Güter;
2) die Kosten derselben;
3) das Mitwerben oder die Concurrenz;
4) der Gewinn.

§ 122. Werth der zu vertauschenden Güter.

Wenn wir hier vom Werthe der zu vertauschenden Güter sprechen, so können wir darunter nur Gegenstände begreifen, welche wirklich einen Verkehrswerth haben, also nach dem Begriffe des Handels Waaren sind. Welche Eigenschaften eine solche Sache haben muß, betrachteten wir bei der Waarenlehre. Wir sahen ferner im § 119, daß es Sachen von dreierlei Werthe gibt.

Der oberste Grundsatz, welcher beim Werthe und Gegenwerthe der zu vertauschenden Güter maßgebend ist, besteht darin, daß der Preis eines Gegenstandes für den Erwerber desselben nie seinen Werth übersteigen darf. Hieraus folgt, daß

1) der individuelle Werth von dieser Betrachtung ausgeschlossen ist, und daß
2) von jenen Fällen nicht die Rede ist, in welchen man den künftigen Gewinn einem gegenwärtigen Verluste vorzieht.

Ist nun der individuelle Werth in wirthschaftlicher Beziehung nur von geringem Belange, so kommt er doch dann in Betracht, wenn von mehren Menschen, die eine Sache eintauschen wollen, diese Sache für den Einen oder Anderen einen individuellen, für die Uebrigen aber nur einen Allgemeinen oder besonderen Werth hat. Derjenige nämlich, für den die Sache von individuellem Werthe ist, wird am Meisten dagegen geben. sie zu erlangen. In einem solchen Falle wird manchmal von der Regel abgegangen werden, daß die Güter, welche als Preis hinzugeben sind, in ihrem Werthe veranschlagt, unter dem Werthe des einzutauschenden Gutes stehen müssen.

Ueber das Verhältniß des Werthes zum Preise sind noch folgende Sätze zu bemerken:

1) Man fordert von Demjenigen den höchsten Preis, der die Sache am liebsten hat oder ihrer am meisten bedarf.

2) Die werthvollsten Güter können unter Umständen den höchsten Preis erlangen, z. B. Lebensmittel bei einer Belagerung.

In diesen beiden Fällen kann der Preis im Verhältnisse zum Werthe unnatürlich groß sein.

Es kann aber auch ein Fall eintreten, in welchem der Preis den Werth nur wenig übersteigt, ihm vielleicht gleichkommt oder vielleicht gar unter ihn herabsinkt. Dies kann nämlich dann geschehen, wenn eine entbehrliche Sache in so unverhältnißmäßig hohem Preise stand, daß Niemand sie erwerben will. Will da der Veräußerer die Sache nicht für sich behalten, so wird er sie manchmal selbst unter ihrem Werthe hergeben müssen.

In einem anderen Falle wieder würden Preis und Werth der Sache sich ziemlich gleich kommen: nämlich bei mehren Sachen, die demselben Gebrauche dienen, nicht nach Belieben vermehrt werden können, und bei denen deshalb die Kosten nicht in Anschlag kommen. Solche Gegenstände sind z. B. nutzbare Ländereien.

§ 122. Kosten der zu erwerbenden Güter.

Unter Kosten verstehen wir die Werthschätzung des Aufwandes und der Mühewaltung zur Hervorbringung und Herbeischaffung einer Sache. Diese Kosten sind also an und für sich ein selbstständiger Werth, ein Nebenwerth, welcher die Sache nebst ihrem natürlichen Werthe, den Hauptwerth haben kann. Eine Sache muß diesen Nebenwerth besitzen, wenn sie Gegenstand des Handelsverkehrs, Waare sein will. Der Hauptgrundsatz bei Kosten ist nun der, daß der Veräußerer einer Sache neben dem ursprünglichen Werthe derselben, auch noch die Kosten erlangen will. Bei den Kosten ist aber folgendes im Handelsverkehre zu berücksichtigen:

1) Der Einkaufspreis oder der Gegenwerth, der für die Erlangung des Gegenstandes gegeben ward.

2) Die möglichen Kosten am Einkaufsorte. Wenn wir selbst den Einkauf einer Sache besorgen, fallen diese Kosten theilweise weg; anders verhält es sich, wenn Commissionäre diesen Einkauf vornehmen.

3) Die Ueberlieferungskosten, die in Frachtkosten, Zoll- und Speditionsgebühren sich theilen.

4) Die Gefahr bei der Ueberlieferung. Ist diese Gefahr versichert, so werden die Kosten durch die Prämie bestimmt. Wo dies nicht der Fall ist, entscheidet Vertrag oder Gewohnheit.

5) Alle gesetzlichen oder gewohnheitsrechtlichen Bedingnisse, die den Preis der Waare ändern können, z. B. Rabatt, Tara ꝛc.

6) Die Kosten, welche auf Vollziehung verwendet werden müssen, z. B. Porto, Maklerlohn ꝛc.

7) Aufwand und Gefahr bei Uebernahme der Einkaufsumme oder Anschaffung des Gegenwerthes.

8) Die Zinsen des in einer Waare steckenden Capitals. Sie laufen von der Zeit der Bezahlung beim Einkaufe bis zur Zeit des Wiederempfanges des Gegenwerthes.

9) Die Zinsen des Capitals, das in den zur Handlung benützten Gebäuden liegt, und auf ihre Erhaltung verwendet werden muß.

10) Lohn und Unterhaltung des erforderlichen Personals.

11) Steuern und Abgaben, die entweder von der Geschäftsbetreibung, oder auch von den Waaren insbesondere entrichtet werden müssen.

12) Die Verkaufsgefahr oder der durch Fallimente und andere Unglücksfälle entstehende Verlust.

§ 123. Grundregeln bei der Bestimmung der Kosten.

Wir haben im vorigen Paragraphen den obersten Grundsatz, sowie die Umstände angedeutet, welche auf die Festsetzung der Kosten Einfluß üben müssen. Allein die dort aufgestellten Sätze beziehen sich vorwiegend auf den Veräußerer oder Wiederveräußerer und sein Verhältniß zur veräußerten Sache. Nun können aber auch der Käufer und andere im wechselseitigen Verkehre liegende Ver-

hältnisse auf die Kosten Einfluß üben. Dieser Einfluß stellt sich in folgenden Grundsätzen dar:

1. Wie der Verkäufer, so bringt auch der Käufer neben dem natürlichen auch den Kosten-Werth einer Sache in Anschlag, allein gerade im umgekehrten Verhältnisse. Während nämlich der Verkäufer seinen Kostenpreis, der aus den im vorigen Paragraphen angegebenen Gründen z. B. wegen der Verkaufsgefahr, sich nie ganz genau bestimmen, sondern nur annähernd berechnen läßt, möglichst hoch anzuschlagen bestrebt sein wird, wird der Käufer die Sache um den möglichst geringen Kostenpreis zu erwerben suchen. Dieser Fall wird um so eher eintreten, wenn der Käufer alle jene Umstände kennt, welche für den Verkäufer auf die Kostenbestimmung Einfluß üben, und daraus ersieht, daß die Sache mit geringeren, als den aufgerechneten Kosten hätte erzielt werden können. Die Kosten können daher nicht immer in dem Maße ihres wirklichen Betrages, sondern nur in dem ihrer möglichen und unter den überhaupt gegebenen Verhältnissen wahrscheinlichen Größe berechnet werden, abgesehen davon, ob diese Verhältnisse für den speziellen Verkäufer die nämlichen sind oder nicht.

2. Diese Regel läßt sich jedoch nicht auf alle Fälle anwenden, sondern erleidet mehre Ausnahmen, z. B. da, wenn sich für die Sache kein Kostenbetrag angeben läßt, wie bei Kunstwerken oder Naturseltenheiten, oder da, wo man die Kosten nicht kennt, weil die Sache ein Erzeugniß fremder Länder ist. Eine fernere Ausnahme ist dann gegeben, wenn die Sache in Geld besteht und nicht ihrer selbst willen, sondern als Mittel zu weiterem Erwerbe begehrt wird. Auch kann die obige Regel dann nicht in Anwendung kommen, wenn die Sache nur unter besonderen Bedingungen, die nur vom Verkäufer abhängen, hervorgebracht werden kann, so daß weder der Kauflustige, noch ein Dritter sie zu erzeugen im Stande wäre.

Wenn schließlich der Käufer die Sache bedeutend über dem Kostenbetrag bezahlt, sei es, weil sie für ihn einen individuellen, Affections-Werth hat, oder weil er sie in besonderer Güte sich verschaffen will, oder aus welchem Grunde immer, so ist hierdurch die Anwendung der Regel von selbst ausgeschlossen.

3. Es gibt nicht nur Verhältnisse, in welchen bald der Verkäufer, bald der Käufer Einfluß auf die Kosten üben können, und in welchen deshalb von den Kosten überhaupt die Rede ist, sondern es ist auch ein Fall denkbar, der die Betrachtung des Kostenaufwandes ganz ausschließt. Dieser Fall tritt dann ein, wenn die Sache gar nicht beliebig hervorzubringen ist, so daß das hingegebene Stück nur schwer durch ein anderes ersetzt werden kann. Dieser Fall unterscheidet sich von dem unter Nro. 2 angegebenen, wo nämlich das Hervorbringen im ausschließlichen Belieben des Verkäufers liegt, sehr genau dadurch, daß auch hier der Verkäufer die Sache nicht nach Belieben hervorbringen kann. Die verschiedenen Folgen dieser verschiedenen Fälle sind die, daß, wenn das Erzeugen der Sache im Belieben des Verkäufers liegt, derselbe den Kostenpreis so hoch als möglich annehmen kann, daß aber im gegentheiligen Falle nur der concrete Werth der Sache in Anschlag kömmt. Freilich ist dieser concrete Werth der Sache kein rein dinglicher, objektiver, sondern durch die verschiedenen Urtheile der Kauflustigen ein subjektiver.

§ 124. Concurrenz.

Der natürliche Werth eines Gegenstandes betrachtet eine Sache an und für sich, abgesehen von allen Verhältnissen, in denen sie zu den Personen treten kann. Einen Schritt weiter gehen die Kosten, welche dieses Verhältniß mit hereinziehen, dasselbe jedoch nur zwischen zwei Personen, z. B. einem Verkäufer und Käufer auffassen. Auf dem höchsten Punkte steht die Concurrenz, das Mitwerben, welches die äußere Erscheinung des Verkehres in seiner ganzen Ausdehnung ist. Durch die Concurrenz stehen nicht mehr einzelne Sachen im Verhältnisse zu einzelnen Personen, sondern alle Sachen einer gewissen Art oder Gattung zu allen Personen, welche auf dieselbe ein Recht besitzen und sich desselben entäußern, oder welche ein solches Recht erwerben wollen. Concurrenz also ist die gemeinsame, für den Einzelnen selbstständige Verfolgung desselben Zieles von mehren Personen, welche außer der Erstrebung dieses Zieles sonst in keiner Verbindung zu stehen brauchen. Aus dieser Begriffserklärung geht hervor, daß die Concurrenz kein ausschließ-

lich handelswissenschaftlicher oder auch nur volkswirthschaftlicher Begriff sei, sondern sich auf alle Beziehungen des Lebens anwenden lasse.

Betrachten wir nun die Concurrenz im Gebiete der Volkswirthschaft und des Handels, so ist dieselbe eine doppelte. Die Concurrenz des Angebotes für alle Jene, welche eine Sache besitzen und veräußern wollen, und die Concurrenz der Nachfrage Jener, welche eine solche Sache erwerben wollen. Wie nun der natürliche Werth und die Kosten einen Einfluß auf den Preis einer Sache ausüben, so ist dies auch bei der Concurrenz der Fall. Und wenn die Concurrenz das ausgedehnteste Verhältniß im Handelsleben umschließt, so muß folgerichtig der Einfluß derselben auf den Preis gleichfalls der ausgedehnteste sein. Dieser Einfluß äußert sich bei der Nachfrage wie bei dem Angebote auf entgegengesetzte Weise. Bei der Nachfrage nämlich wird jener Erwerber, welcher die Sache, wie man im Leben sagt, um jeden Preis besitzen will, auch deshalb den theuersten Preis zahlen, um hiedurch seine Concurrenten vom Erwerbe abzuhalten. Umgekehrt aber wird beim Angebote jener, der die Sache um jeden Preis veräußern will, in den niedrigsten Preis willigen müssen. Dies gegenseitige Mitwerben kann zwar für jeden Einzelnen den Preis auf die höchste, wie auf die niedrigste Stufe stellen, allein, wenn wir die Concurrenz in ihrer Allgemeinheit auffassen, so wird durch sie der Preis in bestimmte Grenzen eingeschränkt, durch welche er bei einem naturgemäßen Verkehre so ziemlich auf der Mittelstufe stehen wird, sich aber auch bald der höchsten, bald der niedrigsten Stufe zuneigen kann. Der Preis steigt in dem Verhältnisse, in welchem er sich der höchsten, er sinkt in dem Grade, in welchem er sich der niedrigsten Stufe zuneigt. Wir müssen aber noch bemerken, daß die Concurrenz nicht allein in dem sich von selbst ergebenden Verhältnisse von Angebot und Nachfrage besteht, sondern daß auch der Staat auf dies natürliche Verhältniß einen künstlichen Einfluß von bald beschränkender, bald erweiternder Bedeutung üben kann. Wir haben im zweiten Hauptstücke dieses Buches von der Beförderungsmittellehre einige Aeußerungen dieses Einflusses angedeutet und erwähnen hier beispielsweise der Zölle. Dieser Einfluß auf die Concurrenz kann selbstverständlich auf den durch dieselbe hervorgerufenen Preis nicht ohne Wirkung sein.

Wenn nun auch die Concurrenz nicht die einzelnen Verhältnisse der Personen zu den Sachen, sondern alle Personen im Verhältnisse zu allen Sachen einer bestimmten Art oder Gattung auffaßt, so ist doch der Einzelne als Glied des Ganzen an Sonderinteressen geknüpft, durch welche er sich von allen Mitwerbern unterscheidet. Er wetteifert nämlich nicht nur mit seinen Mitwerbern in der Zustandebringung eines Einkaufes oder Absatzes, sondern er will auch bei diesen Geschäften nicht mehr bewilligen, als der Förderung seiner Absicht dient. Diese Bestrebungen widersprechen sich nicht, sondern beschränken sich nur und veranlassen jeden Mitwerbenden zur genauesten Berücksichtigung aller gegebenen Verhältnisse um den Kauf, Tausch u. s. w. unter den günstigsten Umständen zu Stande zu bringen.

Das Mitwerben der Kaufs- und Verkaufslustigen bestimmt nach den so eben angegebenen Gründen das Preisverhältniß der Dinge zu jeder Zeit, solche Güter natürlich ausgeschlossen, welche selten Verkehrsgegenstände sind und deshalb keine oder nur eine äußerst seltene Wahl zwischen Käufern oder Verkäufern frei lassen. Die Wirksamkeit des Mitwerbens hängt übrigens von seiner Größe und Stärke ab. Die Größe besteht in der Menge von Sachen einer gewissen Art, welche die Einen kaufen, die Andern verkaufen wollen, die Stärke aber nicht in der Sachmenge selbst, sondern in den Hilfsmitteln, mit welchen man eine Sache zu veräußern oder zu erwerben strebt. Die Größe bezieht sich also ausschließlich auf die Sachen, die Stärke hingegen auf das Verhältniß der Personen zu diesen Sachen. Die Größe ist ein rein äußerer, extensiver, die Stärke ein innerer, intensiver Umstand des Mitwerbens. Wie das Mitwerben selbst ein Mitwerben des Angebotes und der Nachfrage sein kann, so muß die gleiche Unterscheidung auch bei der Stärke, als eine Eigenschaft derselben eintreten. Die Stärke der Nachfrage kann den Kauflustigen geneigt machen, eine größere oder kleinere Summe an die Erwerbung des Gutes zu wagen, je nach dem inneren Werthe desselben oder nach den Vermögensumständen der Kauflustigen oder nach der Meinung des Vortheils beim Wiederverkaufe. Die Stärke des Angebotes besteht im Verlangen der Veräußerer nach dem Absatze ihrer Waaren. Das Verlangen bestimmt auch die Preise, um welche sie ihre Sachen nach den gegebenen

Umständen absetzen. Je lebhafter nämlich das Verlangen, eine Sache zu veräußern, desto niedriger ist der Preis.

Wir haben im Vorigen die äußersten Grenzlinien des Preises angezeigt, welche in einem ungleichen Verhältnisse des Angebotes und der Nachfrage bestehen. Ist das Verhältniß zwischen beiden gleich, oder annähernd gleich, dann befindet sich der Preis auf einer mittleren Stufe, welche für Käufer und Verkäufer gleich vortheilhaft ist. Wenn dieses mittlere Preisverhältniß bei allen Waaren oder bei einer gewissen Waare gegeben ist, befindet sich der Handelsverkehr im Ganzen oder für diese bestimmte Waare in einem natürlichen, dem Lande Segen bringenden Zustande. Wir haben aber Theuerung, wenn das Angebot bei Weitem geringer ist, als die Nachfrage, und allzugroße Wohlfeilheit, wenn der umgekehrte Fall eintritt. Diese allzugroße Wohlfeilheit ist von doppelter schädlicher Wirkung: für die Verkäufer, welche, da sie die Erzeugnisse vielleicht unter dem Werthe hergeben müssen, leicht in Armuth versinken können, und für die Käufer, welche dieses Erzeugnisses, das jetzt wegen seiner allzugroßen Wohlfeilheit zu sehr gesucht und aufgebraucht wird, vielleicht später ganz entbehren müssen oder dasselbe doch nur um einen unverhältnißmäßig hohen Preis aneignen können.

Theuerung und allzugroße Wohlfeilheit, erstere hervorgerufen durch Vergrößerung der Nachfrage bei Verminderung des Angebotes, letztere durch Vermehrung des Angebotes bei der Verringerung der Nachfrage, sind also die äußersten unnatürlichen Grenzen der Preisbestimmung. Zwischen beiden steht, wie schon bemerkt, der Mittelpreis, welcher auf gleichem oder annähernd gleichem Verhältnisse zwischen Angebot und Nachfrage sich stützt. Diese drei verschiedenen Preisbestimmungen bilden gleichsam Anfang, Mitte und Ende einer Kette, welche durch die verschiedensten Preisabstufungen als Zwischenglieder verbunden sind. Jede wirkliche, jede mit hoher oder vielleicht auch nur geringer Wahrscheinlichkeit vermuthbare Veränderung der Kosten, der Concurrenz-Verhältnisse des zu erzielenden Gewinnes, ja des natürlichen Werthes oder der Stoffmenge der Erzeugnisse kann eine Schwankung und Aenderung des Preises, welche sich bald dem Anfange, bald der Mitte, bald dem Ende jener Kette zuneigen, hervorbringen. Die Preisverän-

derungen sind bei verschiedenen Erzeugnissen verschieden. So z. B. sind Werthpapiere einer häufigeren Veränderung unterworfen, als die meisten Lebensmittel.

§ 125. Gewinn.

Der vierte Faktor, welcher auf die Preisbestimmung Einfluß übt und das hauptsächlichste Kriterium des Handels bildet, ist der Gewinn. Wir verstehen unter Gewinn den Ueberschuß des Preises nach Abzug des natürlichen Werthes und der Kosten. Der Gewinn ist also der Reinertrag, Nettoertrag eines Erzeugnisses, während Kosten, natürlicher Werth und Gewinn in ihrer Gesammtheit den Rohertrag bilden. Der Gewinn ist gewissermaßen ein Gegensatz der Concurrenz, indem er hauptsächlich in dieser seine größte, und nicht selten naturgemäßeste Beschränkung findet. Die Bestandtheile des Gewinnes sind folgende:

1. Der Gewinn besteht beim Käufer, welcher die Sache zu eigenem Gebrauche anschafft, in dem Unterschiede zwischen dem individuellen (nicht natürlichen) Werthe der angeschafften Sache und dann dafür gemachten Aufwande. Dieser Unterschied bemißt sich bei Sachen, welche nicht wieder beliebig ersetzbar sind, nach ihrem natürlichen Werthe, bei ersetzbaren Dingen hingegen nach den darauf verwendeten Kosten.

2. Anders berechnet sich der Gewinn, wenn die erworbene Sache wieder veräußert werden soll. Hier besteht er im Unterschiede zweier Gewinne, nämlich zwischen dem Gewinne beim Einkaufs- und dem Gewinne beim Verkaufspreise. Selbstverständlich muß der Gewinn des Verkaufspreises größer sein, als jener beim Einkaufspreise, wenn von Gewinn die Rede sein soll.

Fünftes Hauptstück.

Wechsel-Lehre.

§ 126. Einleitung.

Das Wechsel=Institut findet seinen geschichtlichen Grund in den aus Italien stammenden Verhältnissen der Geldwechsler — campsores — in Verbindung mit den damaligen Münzverhältnissen, der Dürftigkeit und Unsicherheit der Communicationsmittel und hauptsächlich der Gestaltung des ganzen mittelalterlichen Handels zu einem Meßhandel. Diese Gestaltung veranlaßte die Einrichtung der Meßgerichte, welche für ihre Entscheidungen um so mehr eine strenge und schnelle Execution verfügen mußten, als einerseits das gemeine Recht überhaupt gegen säumige Schuldner wenig Schonung kannte, eine solche Schonung aber in Bezug auf Kaufleute, welche während und nur für die Dauer einer Messe zusammentrafen, nicht am Platze gewesen wäre.

Uebrigens hat sich der Wechsel sehr bald so allgemein als ein unentbehrliches Umsatz= und Zahlungsmittel für den Verkehr geltend gemacht, daß man ihn auch dann noch festhielt, als der Handel sammt dem Münzwesen die wesentlichste Umgestaltung erlitten hatte.

Die Vorschriften und Bestimmungen über die Wechsel bildeten sich zuerst in Observanzen (s. g. Wechselusancen) aus, und diesen Observanzen dankt auch das ganze Wechselinstitut namentlich durch Ausbildung des Grundsatzes, daß nicht blos der Aussteller des

Wechsels, sondern jeder, der auf dem Wechsel selbst als Contrahent erscheint eben und nur deshalb wechselmäßig verpflichtet sei, und sich mit keiner Einwendung, die sich nicht aus dem Wechsel selbst ergibt, von Erfüllung seiner eingegangenen Wechselverbindlichkeit befreien kann, seine Vollendung.

Diese Usanzen wurden später in Verordnungen und Gesetze gekleidet, und hat in früherer Zeit jeder deutsche Staat seine eigene Wechselordnung sich geschaffen. Erst im Jahre 1847 constituirte sich auf Anregung Preußens, und beziehungsweise des deutschen Zollvereins eine Versammlung, welche von den meisten deutschen Staaten beschickt wurde, zur Berathung einer allgemeinen deutschen Wechselordnung. Diese Versammlung erledigte sich auch ihrer Aufgabe in der kurzen Zeit vom 20. Oktober bis 9. Dezember 1847, und ihr verdanken wir die Entstehung der allgemeinen deutschen Wechselordnung. Diese selbst wurde vom damaligen Reichsverweser Erzherzog Johann von Oesterreich am 26. November 1848 als Reichsgesetz publicirt.

Die Wirksamkeit dieses, wie überhaupt jedes Bundesgesetzes beginnt aber erst mit der Publication in den einzelnen deutschen Staaten, welche übrigens fast ausnahmslos in allen deutschen Staaten kurz nach dem Erscheinen der Wechselordnung erfolgte. In Bayern erfolgte die Einführung mittelst Gesetz vom 25. Juli 1850.

§ 127. Begriff und Zweck des Wechsels.

Unter einem Wechsel versteht man eine Urkunde über ein Geldsummenversprechen, deren wesentliche Eigenthümlichkeit in ihrer Bezeichnung als W e c h s e l liegt. Hauptzweck jedes Wechsels ist die möglichste Sicherheit für die Bezahlung der darin bezeichneten Summe und das Mittel dieser Sicherheit ist die Wechsel s t r e n g e. Die wechselmäßige Seite eines jeden Geschäftes liegt nämlich in der Form, deren Außerachtlassung deshalb auch den wechselrechtlichen Charakter des Geschäftes verrichten kann — Art. 7 d. a. d. W.-O. — ohne daß dadurch ein möglicher Weise zu Grunde liegendes civilrechtliches Schuldverhältniß berührt wird.

Die Wechselstrenge ist eine aber entweder

1) eine materielle, insoferne nämlich die bloße Wechselform, wechselrechtlich den Mangel eines wirklichen Schuldgrundes — causa debendi — ersetzt;
2) eine formelle, insoferne nicht nur eine sehr strenge Procedur in Wechselsachen, sondern auch der Wechselarrest in ihr enthalten ist.

Ergibt sich gleich aus dem Vorstehenden, daß der Wechsel als eine eigene Art von Schuldscheinen betrachtet werden kann, so sind doch noch viele andere Umstände vorhanden, welche ihn selbst als Schuldschein in einem eigenthümlichen Lichte erscheinen lassen, so kann z. B. gegen eine gegründete Wechselklage der Beklagte weder eine Widerklage noch Einreden geltend machen, welche ihm nicht Art. 82 d. a. d. W.=O. gestatten.

§. 128. Eintheilung des Wechsels.

I. Die wichtigste Eintheilung des Wechsels ist die angezogenen Wechsel — Tratten — und eigene — trockene Wechsel.

Die Ersteren sind diejenigen, in welchem der Aussteller einem Dritten den Auftrag gibt, den Wechsel an den Empfänger oder an dessen Ordre zu bezahlen; letztere dagegen solche, in denen der Aussteller selbst die Zahlung an den Empfänger oder dessen Ordre zu leisten verspricht.

Von den gezogenen Wechseln handelt die allgem. d. W.=O. in Art. 4—95, von den eigenen in Art. 96—100. Für die eigenen Wechsel gelten dieselben Grundsätze, wie für die gezogenen, und werden einige Abweichungen an den geeigneten Orten als Anmerkungen gegeben.

Bei dem trockenen Wechsel begegnen wir lediglich zwei Personen. Dem Aussteller und dem Empfänger des Wechsels, während bei einem gezogenen — auch trassirten — Wechsel drei Personen; wesentlich sind nämlich

1) der Aussteller, hier Trassant genannt,
2) der Empfänger — Remittent — des Wechsels,
3) der bezogene — Trassat — das ist derjenige, welcher den Wechsel zu zahlen hat.

Zuweilen kommt auch noch eine vierte Person vor, nämlich der Präsentant, diejenige Person, durch welche der Remittent den Wechsel beim Trassaten zur Acceptation oder Zahlung vorzeigen läßt.

Ueber trassirt eigene Wechsel, A. d. W.-O., Art. 6. Abs. 2. Andere Eintheilungen von Wechseln sind

II. Nach dem Momente ihrer Zahlfälligkeit

1) Sichtwechsel, das sind solche, welche entweder sofort nachdem der Bezogene sie zu Gesicht bekommt, zahlfällig sind, — sogen. Beisichtwechsel — oder deren Zahlfälligkeit nach Ablauf einer bestimmten Zeit von der Sicht an gerechnet, eintritt — sog. Nachsichtwechsel.

2) Datowechsel. Das sind solche Wechsel, bei denen der Verfalltag vom Ausstelltag an gerechnet, wird z. B. acht Tage, drei Monate a dato zahlen Sie.

3) Tag- oder präcise Wechsel, hiemit bezeichnet man solche, bei welchen der Tag der Fälligkeit in dem Wechsel selbst gegeben ist, z. B. am 15. Mai, ultimo Juni, medio Juli, an Sylvester 2c. zahlen Sie.

4) Meß- oder Markt-Wechsel, das heißt solche, die in der Zahlwoche einer Messe oder an einem Markte verfallen.

5) Uso-Wechsel, d. h. solche, deren Zahlfälligkeit sich nach dem Brauche des Zahlungsortes richten. Der deutschen W.-O. ist dieser Wechsel unbekannt. Für die vom Auslande eingehenden Usowechseln bestimmt Art. 3 des bayer. Einf.-Ges., daß die Verfallzeit auf 14 Tage vom Tage der Präsentation der Wechsel eintrete.

III. Nach dem Zwecke der Ausstellung

1) Ordre-Wechsel und Rekta-Wechsel. Unter letzteren versteht man im Gegensatze zu ersteren jene Wechsel, welche nach dem Willen des Ausstellers nicht weiter begeben werden sollen. Diese Wechsel müssen deshalb ausdrücklich die Worte „nicht an Ordre" enthalten.

2) Wechsel auf eigene Ordre und Wechsel auf fremde Rechnung. In der ersteren macht sich der Aussteller selbst zum Remittenten. Dies geschieht meist in der Absicht, um über

die zweifelhafte Zahlungsfähigkeit eines Schuldners auf den man den Wechsel gezogen hat, in's Reine zu kommen. Wechsel für fremde Rechnung sind solche, in denen der Trassant den Trassaten beauftragt, nicht ihm, dem Trassanten, sondern einem Dritten, gewöhnlich einem Schuldner des Trassanten, den Betrag des Wechsels zu berechnen. Z. B. A in Bremen schreibt an B in Lübeck, dem er 1000 Mark schuldet, er wolle für diesen Betrag auf C in London, der dem A denselben Betrag schuldet, einen Wechsel zu 1000 Mark zeichnen.

3) Interimswechsel. Diese sind eine Art von Schein, welche ausgestellt werden, wenn der Aussteller den Wechsel gibt, ohne den Werth empfangen zu haben, oder wenn der Werth bezahlt wird, ohne daß sogleich der Hauptwechsel ausgestellt wird.

IV. Je nachdem ein Wechsel nur in einem oder mehreren Exemplaren ausgefertigt ist, unterscheidet man Sola-Wechsel und Wechselduplicate. Der Wechselaussteller ist verpflichtet, auf Verlangen des Remittenten den Wechsel in mehreren gleichlautenden Exemplaren auszufertigen, die jedoch mit I, II, III, prima, secunda bezeichnet sein müssen, wenn nicht jedes dieser Exemplare als selbstständiger Wechsel gelten soll. Art. 66 der allgem. d. W.-O. Der Wechselinhaber kann mit jedem solchen Exemplare sein Recht verfolgen, sobald aber eines derselben bezahlt ist, verlieren die übrigen ihre Kraft (vergl. jedoch Art. 67 Ziff. 1 u. 2.) und der Trassat wird in solchen Fällen nur dann zahlen, wenn etwa alle Exemplare ihm vorgezeigt sind, oder der Empfänger der Zahlung für die nicht vorgelegten Exemplare Sicherheit leistet.

Etwas ganz anderes sind die sogenannten Wechselcopien, d. h. bloße Abschriften von wirklichen Wechseln, obwohl dieselben auch dazu dienen können, um auf diesen wirkliche Wechselverträge abzuschließen. Art. 70—72 d. allgem. d. W.-O.

Anmerkung. Ueber domizilirte Wechsel, Art. 24, 90 d. allg. d. W.-O. Die trassirt eigenen unterscheiden sich von den domizilirt eigenen, theils durch die Form, theils dadurch, daß sie ganz wie Tratten zu behandeln sind, und z. B. zum Regreß gegen den Aus-

steller vorherige Presentation und Protestation am Zahlungsorte nothwendig ist.

§ 129. Wechselfähigkeit.

Unter Wechselfähigkeit versteht man die Befähigung, sich an Wechselgeschäften als Contrahent zu betheiligen. Je nachdem es sich darum handelt entweder nur Rechte mit einem Wechsel zu erwerben, oder auch wechselmäßig verpflichtet zu werden, unterscheidet man aktive und passive Wechselfähigkeit.

Die allgemeine deutsche Wechselordnung stellt, ohne zwischen aktive und passive Wechselfähigkeit zu unterscheiden, den Grundsatz auf, daß jeder wechselfähig sei, der überhaupt durch Verträge Rechte erwerben und sich verpflichten kann. Art. 1 d. allg. d. W.-O.

Freilich zählt auch dasselbe Gesetz eine Mehrheit von Personen auf, gegen welche der Wechselarrest entweder gar nicht, oder doch nur unter gewissen Umständen zulässig ist, wodurch obige Regel in ihren Wirkungen einigermaßen modificirt wird. Art. 2 allgem. d. W.-Gesetz v. 5. Okt. 1863. einige Best. d. allgem. d. W.-O. Art. 1, 2.

§ 130. Von der Valuta.

Darunter versteht man Alles, was der Trassant vom Remittenten oder der Indossant vom Indossaten für die Ausstellung und Uebertragung des Wechsels erhält, also der Preis Penos des Wechsels. Die Valuta besteht immer in Geld, und Alles worin sie bestehen mag, muß als Geld in Anschlag kommen; übrigens kann sie auch creditirt sein. Jedem Wechselvertrage liegt eine Valuta zu Grunde; dieselbe gehört jedoch nicht wesentlich dazu und entspringen aus ihr keine wechselrechtlichen Verpflichtungen.

Die Bescheinigung über empfangene Valuta wird in der Regel in den Wechsel mit aufgenommen — die französische und englische Wechsel-Ordnung fordern dieselbe, da sie als wesentlicher Bestandtheil der Wechsel erklärt ist — und die gebräuchlichsten Formen hiefür sind folgende:

1) Werth empfangen, wenn der Betrag des Wechsels baar bezahlt wird;

2) Werth in Rechnung, wenn die Valuta creditirt wird, oder wenn Trassant und Remittent des Wechsels in Gegenrechnung stehen;
3) Werth in Waaren, wenn ein Wechsel als Zahlung für erkaufte Waaren gegeben wird;
4) Werth per Saldo, wenn vermittelst eines Wechsels zur Ausgleichung remittirt wird;
5) Werth gewechselt, d. h. wenn Wechsel gegen Wechsel an Zahlungsstatt gegeben wird;
6) Werth in mir (uns), wenn der Wechsel an eigene Ordre gestellt wird;
7) Werth verstanden, wenn man das Verhältniß zu den Remittenten nicht näher bezeichnen will.

§ 131. Die Deckung.

Unter Deckung des Wechsels versteht man den zwischen Trassanten und Trassaten vereinbarten Werth über Zahlung des Wechsels, also Alles, was Ersteres dem Letzteren zum Zwecke der Wechselzahlung zur Verfügung stellt. Jeder Acceptation liegt eine Deckung zu Grunde und diese ist immer vorhanden, wenn der Trassat am Verfalltage des Wechsels Schuldner des Ausstellers ist, oder dem Trassanten einen von der Wechselsumme nicht überschrittenen Credit gegeben, oder irgend welche Werthfonds des Trassanten im Betrage des Wechsels in Händen hat.

Ist jedoch Seitens des Trassaten der Wechsel wirklich acceptirt worden, so kann er die Zahlung desselben wegen mangelnder Deckung nicht verweigern.

Aus diesem folgt, daß Deckung sowohl als Valuta streng genommen, außer dem Wechselrechte liegen.

Anmerkung. Derjenige, für dessen Rechnung der Wechsel gezogen wird, hat in dem Wechsel die Deckung zu geben. Daraus erhellt, daß dies nicht immer durch den Aussteller zu geschehen hat.

§. 132. Erfordernisse eines Wechsels.

Form der Wechselurkunde.

Die Wechselurkunde, von deren Besitz die Wechselberechtigung abhängt, ist eigenthümlich noch durch die Kürze und Deutlichkeit ihrer Form.

Die Bestandtheile des Wechsels zerfallen in wesentliche und nichtwesentliche.

I. Die wesentlichen Bestandtheile eines Wechsels sind in Art. 4, Ziff. 1 mit 8 der allgem. d. W.-O. vorgetragen, und ist zu den einzelnen Ziffern Folgendes zu bemerken.

Ad 1. Der Wechsel. Die meisten übrigen Wechselordnungen (z. B. in Frankreich, England, Spanien) erklären auch andere billets à ordre, in denen der Ausdruck Wechsel nicht vorkommt, für Wechsel. Das Wort Wechsel muß sich in dem Zahlungsauftrage und nicht etwa in der Ueberschrift der Urkunde befinden. Nicht gültige Bezeichnungen sind z. B. „gegen diese Prima, gegen diese Tratte.“ Im Zweifel ist die Urkunde immer eine Anweisung.

Ad 2. Es sind demnach sowohl Anweisungen auf andere, wenn auch vertretbare Sachen als auf unbestimmte Summen, deren genaue Ermittlung dem Zweifel ausgesetzt ist, keineswegs als Wechsel zu betrachten.

Nach Art. 5 kann die Geldsumme in Zahlen und Worten ausgedrückt werden, und gilt im Falle Widerspruchs der in Worten und Zahlen ausgedrückten Summe folgende Regel:

a) Der Bezeichnung der Summe in Zahlen geht die Bezeichnung in Worten immer vor;
b) Läßt sich der Widerspruch nicht schon durch die erste Regel heben, so gilt die geringere Summe.

Ad 4. Die Handelsgesetzgebungsconferenz schlägt vor, und dieser Vorschlag wurde auch in Bayern durch Gesetz vom 5. Okt. 1863 angenommen, nach den Worten „die Zahlungszeit kann“ einzuschalten „für die gesammte Geldsumme nur eine und dieselbe sein. In Folge dessen hat die Gültigkeit der Ratenwechsel aufgehört.

Ad 5. Für die eigentliche Handelsgesellschaft wird nicht der Namen eines einzelnen Individuums, sondern die Firma unter-

zeichnet, und dadurch zunächst das Ganze in und mit diesem aber auch für den Fall, daß die Geschäftsführung die Zusage der Firma nicht honorirt, die einzelnen Collektivgesellschaften wechselrechtlich verpflichtet.

Statt des Ausstellers kann auch eine dritte Person für den Aussteller unterschreiben, wo natürlich diese letztere außer dem Wechselverbande bleibt.

Ad 6. Bei den Verhandlungen über diese Ziffer wurde die aufgewiesene Frage, ob es überall der Angabe eines Datums für den Wechsel bedürfe, schließlich bejaht.

II. Die außerwesentlichen Bestandtheile des Wechsels sind:

Die Bezeichnung des Wechsels als Solawechsel oder Wechselduplikate, die Bescheinigung der Valuta, die Anführung der Wechselsumme nicht nur in Zahlen, sondern auch in Worten, die Beifügung sogenannter Nothadressen, die Mitunterschrift von Wechselbürgen 2c.

Fehlt eines der wesentlichen Erfordernisse, oder ist es durchstrichen, so ist das Papier kein Wechsel mehr.

Andere auf dem demselben verbindlichen Wechselverträge werden aber durch einen solchen Mangel nur dann ergriffen, wenn das Mangelnde für sie selbst wesentlich gewesen wäre.

§ 133. Wechselvertrag.

Das ganze Wechselverhältniß basirt erst auf dem nothwendig schriftlichen, und nur durch das Geben und Nehmen des ausgestellten Wechselvertrages perfekt werdenden Wechselausstellungsvertrag.

Die beiden anderen Wechselverträge sind der Acceptationsvertrag und das Indossement oder Giro. Art. 9 u. ff. d. allgem. d. W.-O. Begreiflich werden jedem Wechselausstellungsvertrage vorbereitende Geschäfte vorausgehen, welche technisch „Wechselschluß" im Gegensatz zu den Wechselverträgen heißen, aber eben deswegen, weil sie dem Abschlusse und der Perfection des Wechselvertrages vorausgehen, nicht in das Wechselrecht fallen, z. B.: Bestimmungen über die Valuta, Deckung 2c.

§ 134. Wechselausstellungsvertrag.

Rechte und Pflichten der Contrahenten aus diesem.

Aus diesem Vortrage kann nur Trassant und Remittent gegenseitig, wechselmäßig berechtigt und verpflichtet werden. Man sagt zwar, der Aussteller sei verpflichtet, den Wechsel so einzuhändigen, wie es die vorausgegangene Verabredung und die einschlägigen Gesetze verlangen. Dies folgt schon aus dem Wechselschluß, denn der Wechselvertrag selbst wird erst durch das Geben und Nehmen der Wechselurkunde perfekt, und nur die hieraus entstehenden Rechte und Pflichten sind als wechselmäßige zu betrachten. Der Aussteller bekommt dadurch die Pflicht, für die Zahlung des Wechsels wechselmäßig zu haften, Art. 8 d. allg. d. W.-O. Es ist daher seine Sache, den Trassaten zu avisiren, d. h. ihm vom ganzen Geschäfte Nachricht zu geben, und für die Deckung des Wechsels Sorge zu tragen.

Des Remittenten wechselmäßige Verpflichtung besteht in der gehörigen Einkassirung des Wechsels. Von der Bezahlung der Valuta in einer Procesion für die Ausfertigung des Wechsels kann es abhängen, ob der Aussteller den Wechsel wirklich abgibt, hat er ihn aber einmal abgegeben, so ist es wechselrechtlich gleichgültig ob Valuta und Provision gezahlt resp. credidirt sind oder nicht.

§ 135. Wechselacceptation.

Dies ist jener Vertrag, durch welchen, soferne darin die Uebernahme des Zahlungsauftrages liegt zwischen Trassanten und Trassaten ein Mandat, soferne aber ein Summenversprechen darin enthalten ist, zwischen dem Remittenten und Trassaten, ein Wechselversprechen begründet wird, in Folge dessen der Trassat in den Wechselnexus gezogen wird. Man unterscheidet

1) Ordentliche Acceptation, d. h. die in gehöriger Form geschehene Erklärung des Trassaten, dem Remittenten oder Indossaten resp. deren Beauftragten gegenüber, daß er den Wechsel am Verfalltage nach Vorschrift bezahlen wolle.

Der Trassat kann acceptiren, muß es aber nicht, auch kann er die Annahme ohne die Wechselform versprechen. Dies ist aber keine Wechselacceptation und nur aus einem Wechselaccepte, für welches er eine Provision berechnen darf, erwirbt er den Namen Acceptant und wird der Wechselstrenge unterworfen.

Das Accept kann durch den Trassaten selbst, oder durch dessen hiezu Bevollmächtigten geschehen, muß aber immer auf den Wechsel selbst geschrieben werden (Art. 21 d. allg. d. W.-O.) und die bloße Unterschreibung des Wechsels mit dem Namen oder der Firma des Trassaten gilt schon als vollständiges Accept. Perfekt ist aber der Acceptationsvertrag erst durch das Geben und Nehmen des schriftlichen Acceptes.

Ein solches Accept ist unabhängig von der Valuta oder Deckung und unwiderruflich. Der Klage aus demselben (sogenannte direkte Wechselklage) kann der Acceptant nur Einreden nach Art. 82 d. allgem. d. W.-O. entgegensetzen.

Als eine besondere Art der Acceptation erscheint die qualificirte, d. h. die nicht unbedingt nach Wechselvorschrift geschehene. Hierüber bestimmt die allgem. d. W.-O., Art. 22.

Ueber Regreß auf Sicherstellung wegen schlechten oder zweifelhaften Vermögensumständen des Trassaten 2c., vgl. a. d. W.-O., Art. 25—29, dann Gesetz 5. Okt. 1863 einige Verbesserungen 2c., betr.

2. Außerordentliche Acceptation. Diese findet statt

a) durch die Nothadresse und b) durch die Ehrenintervention.

Eine Nothadresse besteht darin, daß für den Fall, der eigentlich bezogene dem Wechselauftrage nicht entsprechen wollte, auf dem Wechsel selbst noch Einer oder Mehrere genannt sind, an die sich der Wechselinhaber nun zu wenden hat. Hiedurch wird an dem Verhältnisse zwischen Aussteller und Trassaten oder Inhaber und Trassaten Nichts geändert, namentlich hat der Wechselinhaber gegenüber dem eigentlichen Bezogenen Alles zu beobachten, als wenn keine Nothadresse gegeben wäre. Dagegen ist das Verhältniß der Wechselpersonen zum Nothadressaten, wenn von der Nothadresse Gebrauch gemacht wird, genau dasselbe, wie gegen den ursprünglichen Trassaten selbst. Solche Nothadressen können nicht

nur dem ersten Wechselbegebungsvertrage, sondern auch späteren Begebungsverträgen (Indossament) beigefügt werden.

Die Ehrenintervention bei verweigerter Annahme des Wechsels besteht darin, daß eine im Wechsel nicht dazu aufgeforderte Person denselben acceptirt. Sie ist also eine Geschäftsführung (negotiorum gestio), jedoch mit der Eigenthümlichkeit, daß die Nützlichkeit nur nach den aus dem Wechsel und dem Proteste ersichtlichen Verhältnissen bemessen wird.

Eine Ehrenintervention bei der Acceptation braucht sich der Wechselinhaber nicht gefallen zu lassen, weil sie nicht durch den Wechsel vorgeschrieben ist; thut er dies aber doch, so muß sich er dem Intervenienten den Wechsel und Protest aushändigen, in einem Anhange dazu das Ehrenaccept bemerken und das Ganze nebst der nöthigen Benachrichtigungen demjenigen zukommen lassen, zu dessen Ehre er intervenirt.

§ 136. Indossement oder Giro.

Aus der Bedeutung des Wechsels als eines sehr beliebten und unentbehrlichen Verkehrsmittels und Spekulationsgegenstandes erklärt es sich, daß und warum ein Wechsel erst durch mehrere Hände geht, bevor er zur Zahlung gelangt. Nicht in das Wechselrecht gehören die Fälle, wo ein Wechsel deponirt, comodirt, zum Pfand gegeben oder cedirt wird, sondern nur der Fall, wo er indossirt wird. Soll nämlich die Uebertragung wechselrechtliche Wirkungen haben, so muß sie nach dem Wechselrechte geschehen, damit dies aber möglich, muß der Wechsel ein Ordrewechsel sein.

Geschieht nun eine wechselrechtliche Uebertragung eines Ordrewechsels, so daß der neue Empfänger alle Rechte und Pflichten des Remittenten überkommt, so heißt das Indossement oder Giro.

Ein solches Indossement einer Tratte ist selbst nur eine Tratte, d. h. ein neues Zahlungsmandat mit neuen Summen versprechen und die Rechtsverhältnisse zwischen dem Uebertragenden (Indossanten) und dem neuen Empfänger, Indossaten oder Indossatar, sind im Wesentlichen nach Analogie des zwischen dem Trassaten und Remittenten bestehenden Verhältnisses zu beurtheilen.

Perfekt wird das Indossement durch Geben und Nehmen des indossirten Wechsels in der Absicht, daß der Empfänger, nunmehr

der berechtigte Wechselinhaber sein solle. Man ist zwar geneigt, das Indossement mit Cession zu verwechseln. Dies ist jedoch falsch, was schon daraus erhellt, daß die Rektawechsel nicht indossirt, wohl aber cedirt, Ordrewechsel dagegen indossirt und cedirt werden können. Abgesehen ferner davon, daß die Wirkungen des Indossement ganz andere als die der Cession sind (z. B. Wegfall der lex Anastasiana bei ersterem), so erfordert das Indossament zu seiner Gültigkeit eine bestimmte Form, es muß nemlich auf dem Wechsel selbst, und zwar regelmäßig auf dessen Rückseite (dorso) oder auf einer Wechselcopie oder wenn die Urkunde keinen Raum zu weiterem Indossement mehr läßt, auf einer Verlängerung der Urkunde (Allonge) geschrieben sein, und wenigstens das vollständige Indossement, Ort und Datum der Ausstellung und Namen des Indossaten genau enthalten.

Das Indossement bezieht sich natürlich auf den ursprünglichen Wechsel, und die einzige Abweichung von dessen Vorschrift, welche das Indossement enthalten kann, ist die, daß es auf eine geringere Summe lautet.

Es gibt auch unvollständige Indossement; nämlich

1) das Indossament in procura oder per incassum. Dies ist Nichts als ein Eincassirungsauftrag in der Form eines Indossaments, und gehört nicht in das Wechselrecht.

2) Das Blanko-Giro, ein seinem Inhalte nach vollständiges Indossement, dessen Eigenthümlichkeit darin besteht, daß der Indossant nur seinen Namen und seine Firma unter Belassung eines leeren Raumes, in welchen der Nachmann ein vollständiges Indossament eintragen kann, unterschreibt. Die allgem. d. W.-O. hat in Art. 12 diese Indossementsform ausdrücklich genehmigt, und im Art. 36 noch bestimmt, daß, wenn auf ein Banko-Giro noch ein weiteres Indossement folgend angenommen werden solle, daß der Aussteller des letzteren den Wechsel durch das Blanko-Giro erworben hat.

§ 137. Der Zweck eines jeden Wechsels ist dessen Bezahlung.

Ueber die Berechnung der Verfallzeit, d. h. des Termines, an welchem laut seiner eigenen Vorschrift der Wechsel gezahlt werden soll, enthält die allgem. d. W.=O., Art. 30, Bestimmungen.

Ad Art. 35 der allgem. d. W.=O.

Die einzelnen hervorragenden Meß= und Marktplätze haben folgende Zahltage:

1) Braunschweig: Mittwoch in der ersten Meßwoche.

2) Breslau: Freitag der Meßwoche.

3) Frankfurt a. M.: Dienstag der dritten Woche, wenn der Wechsel auf eine Messe überhaupt, und wenn er auf eine bestimmte Woche der Messe lautet, Dienstag dieser Woche.

4) Frankfurt a. O.: Dienstag der zweiten Meßwoche.

5) Leipzig: In der Jubilat= und Michaelismesse, Donnerstag nach Ausläutung der Messe; in der Neujahrsmesse den 12. Januar, und wenn dieser auf einen Sonntag fällt, den folgenden Tag.

Bei Wechseln, welche in einer Leipziger Messe mit Bezeichnung einer der Meßwochen an einem bestimmten Wochentage zahlbar gestellt sind, ist unter der ersten Meßwoche, die vor Einläutung der Messe, die sogenannte „Böttcherwoche", unter der zweiten die darauffolgende, eigentliche Meßwoche, unter der dritten die Zahlwoche, d. h. die Woche nach Ausläutung der Messe. Lautet ein Wechsel schlechthin zahlbar in der Meßwoche, so versteht man darunter die Woche zwischen Ein= und Ausläutung der Messe.

6) Magdeburg: Der vierte Tag der Zahlwoche.

7) Naumburg: Donnerstag der Zahlwoche.

Es versteht sich von selbst, daß wenn auch eine besondere Präsentation zur Annahme nur bei den Sichtwechseln nöthig ist, die Präsentation zur Zahlung nie fehlen dürfe, und es fragt sich nur noch, wie die Zahlung zu geschehen habe?

Zunächst ist hier zu erinnern, daß der Inhaber eines indossirten Wechsels sich als Eigenthümer desselben durch die zusammenhängende bis auf ihn hinuntergehende Reihe von Indossements legitimirt, der Zahlende aber nicht verpflichtet ist, die Aechtheit der Indossements zu prüfen. — Allgem. d. W.-O., Art. 36.

Die Zahlung selbst muß genau und in jeder Beziehung der Wechselvorschrift entsprechen, Art. 37 ff.

Ueber gerichtliche Deponirung der Wechselsumme Art. 40.

Der Bezogene resp. Acceptant ist nur gegen vollständige Zahlung berechtigt, die Auslieferung des Wechsels zu verlangen, aber auch nur gegen Auslieferung des quittirten Wechsels verpflichtet denselben zu zahlen. Theilzahlungen, welche sich der Wechselinhaber immer und selbst dann gefallen lassen muß, wenn der Wechsel nach seinem ganzen Betrage acceptirt worden war, — wobei übrigens bezüglich des Restes dasselbe zu beobachten ist, als wenn gar nicht gezahlt worden wäre — werden entweder auf dem Wechsel selbst abgeschrieben oder auf einer Wechselcopie quittirt.

Wegen nicht erhaltener Zahlung hat der Wechselinhaber, wenn er gehörig präsentirt und Protest erhoben hat, den Regreß gegen den Aussteller und Indossanten. Zur Erhaltung des Wechselrechtes gegen den Acceptanten bedarf es in der Regel weder der Präsentation noch der Erhebung eines Protestes, allgem. d. W.-O. Art. 41 ff.

Wie wir eine ordentliche und außerordentliche Acceptation unterschieden haben, können wir auch die Zahlung in eine ordentliche und außerordentliche vertheilen.

Von der ersten war eben die Sprache; eine außerordentliche Zahlung des Wechsels findet statt, wenn sie durch eine Nothadresse oder einen Ehreninterventienten geschieht. Art. 62 ff. d. W.-O.

§ 138. Wechsel-Protest.

Wechselprotest ist diejenige öffentliche Urkunde, welche behufs eines vollständigen und schnellen Beweises im Wechselprozesse darüber aufgenommen wird, daß der Präsentant des Wechsels die ihm als solchen obliegende Verpflichtung erfüllt hat, während der

Trassant seinen Wechselverpflichtungen entweder gar nicht oder doch nicht vollständig entsprochen habe.

Ueber die wesentliche, die Voraussetzung des Regresses bildende Form des Protestes, sowie über die Zeit der Aufnahme s. Art. 87 ff. d. allgem. d. W.-O.

Es gibt zweierlei Arten von Protesten

1) einen gegen den Trassaten wegen verweigerter Annahme

2) und einen anderen gegen dieselbe Person wegen verweigerter Zahlung.

Im ersteren Falle ist die Protesterhebung zwar nicht wesentlich, sie ist aber die Voraussetzung von den Vermännern Regreß auf Sicherstellung zu verlangen, worüber Art. 25 d. allgem. d. W.-O. ff.

Anmerkung. Ueber Präsentation und Protesterhebung bei eigenen domizilirten Wechseln, siehe allgem. d. W.-O. Art. 99.

§ 139. Abhanden gekommene Wechsel.

1) War der vor Verfall verloren gegangene Wechsel noch nicht acceptirt, so kann man sich ein Duplikat verschaffen, und auf dieses hin Acceptation und Zahlung von dem Bezogenen fordern und eventuell Regreß nehmen.

2) Ist dagegen ein acceptirter Wechsel vor der Verfallzeit verloren gegangen, so kann das nach Art. 73 d. allgem. d. W.-O. näher bezeichnete Amortisationsverfahren eingeleitet werden.

3) Ist der Wechsel zur Verfallzeit ohne Accept und ohne Protest Mangels Zahlung verloren gegangen, so gelten, so weit der verloren gegangene Wechsel noch nicht präjudicirt, d. h. die zur Protesterhebung Mangels Zahlung vorgeschriebene Frist nicht verstrichen ist, die Grundsätze sub. 2.

4) War der Wechsel aber protestirt, so kann das Amortisationsverfahren gegen den Aussteller eingeleitet werden.

5) Ist der Wechsel bereits präjudizirt gewesen, als er verloren ging, so kann dem Verlierer wie dem Inhaber kein wechselmäßiges Recht mehr zustehen.

6) Gegen den Ehrenacceptanten, wie gegen die Vormänner kann ein Amortisationsverfahren in die Regreßnahme nur dann statthaft erscheinen, wenn der Wechsel vor dem Verluste bereits rechtzeitig präsentirt und protestirt war und zwar, was den Ehrenacceptanten anlangt, auch bei diesem schon die vorschriftsmäßige Protestation und Präsentation erfolgt war.

§ 140. Falsche und verfälschte Wechsel.

Falsch ist ein Wechsel, wenn er Unterschriften enthält, die nicht von Demjenigen herrühren, dessen Namen sie tragen, verfälscht dagegen, wenn irgend etwas im Wechsel ohne Wissen und Wollen desjenigen, von dem es geschrieben resp. unterschrieben wurde, abgeändert erscheint.

Falsch kann mithin ein Wechsel nur in Bezug auf die Unterschrift, resp. die ganze Wechselerklärung sein, verfälscht dagegen sowohl bezüglich dieser als anderer Momente im Wechsel.

Die Verfälschung setzt jederzeit das Vorhandensein dessen voraus, was verfälscht worden ist, während bei einem falschen Wechsel das, was falsch ist, gar nicht auf dem Wechsel stand.

Was die Wirkung falscher und verfälschter Wechsel anbelangt, so kann man als Grundsatz aufstellen, daß auf einem falschen oder verfälschten Wechsel das, was echt ist, Geltung hat, das was falsch ist, gar nicht gilt, und das, was verfälscht ist, nur nach dem ursprünglichen Inhalte, aber nach diesem im Allgemeinen unbedingt fortgilt.

Vrgl. im Uebrigen Art. 75 und 76.

§ 141. Das Erlöschen der Wechselverbindlichkeit, Wechselverjährung.

Die Wechselforderungen haben die Erlöschung mit anderen Forderungen gemein. Dieselben erlöschen also namentlich durch Zahlung, Confusion, Conpensation 2c., dann durch Verjährung. Von einigen Erlöschungsgründen war bereits die Rede, andere sind

schon bei anderen Materien (Handelsrecht) zur Sprache gekommen und bleibt nur noch die Verjährung in Kurzem zu besprechen übrig. Unter Wechselverjährung versteht man das Erlöschen des wechselmäßigen Anspruchs durch den Nichtgebrauch des dem Berechtigten gegebenen Klagerechts während einer gewissen Zeit. Die Zeit ist in der allgem. d. W.=O. Art. 77 u. ff. verschieden festgesetzt, je nachdem der wechselmäßige Anspruch gegen den Acceptanten oder die Regreßansprüche des Inhabers oder des Indossanten gegen den Aussteller und die übrigen Vormänner besteht. Im ersten Falle verjährt der Anspruch in drei Jahren vom Verfalltag des Wechsels an gerechnet, im letzteren Fall in drei und sechs, beziehungsweise acht Monaten, je nach der Entfernung der Regreßpflichtigen und resp. der Regreßnehmer.

Ueber die Berechnung der Pflicht siehe Art. 79, Abs. 2.

§ 142. Vom Wechselprozesse.

Entsprechend dem Geiste des Wechselrechts, welches möglichst schnelle Befriedigung des Gläubigers im Auge hat, wurden in den verschiedenen deutschen Staaten Wechselprozeßordnungen erlassen, welche alle darin übereinstimmen, daß sie durch Vorsetzung der kürzesten Fristen und Abschneidung vieler unnöthiger Prozeßformen, sowie namentlich Verweisungen illiquider und nicht unter Art. 82 d. allgem. d. W.=O. fallender Einreden der Intension des materiellen Wechselrechts gerecht zu werden, sich bestreben.

§ 143. Der Wechsel als Zahlungsmittel.

Wir müssen hier einen Bestandtheil der Zahlungslehre nachtragen, weil, wie schon im § 43 bemerkt ward, die Zahlung durch Wechsel nicht aus dem Zusammeuhange mit der Wechsellehre überhaupt gerissen wrrden darf.

Der Wechsel kann Waare sein, und ist als solcher Gegenstand der Ein= und Verkaufslehre. Er bildet aber auch und wohl in den meisten Fällen ein Ersatzmittel des baaren Geldes, ein Geldzeichen, und in dieser seiner Natur ist er Gegenstand der Zahlungs=

lehre. Er ersetzt das baare Geld, indem ohne den Wechsel kaum die für den Verkehr nöthigen Geldsummen vorhanden sein dürften. Er erleichtert aber auch den Geldverkehr, denn:

1) Eine Summe im Wechsel ausgedrückt, nimmt nicht den Umfang ein, wie eine Summe in baarem oder Papiergeld.

2) Hieraus folgt, daß vorzüglich bei Sendungen nach auswärts Kosten erspart werden.

3) Ebenso wird viel Zeit gewonnen, weil der Wechsel als ein Ganzes von einer Hand in die andere geht, während eine andere Summe aus mehreren Theilen besteht.

4) Sowohl der unter Nr. 3 angegebene Grund, als auch die rechtliche Natur des Wechsels verschaffen demselben eine größere Sicherheit, als dies bei anderen Zahlungsmitteln der Fall ist.

§ 144. Der Wechsel als Waare.

Je nachdem der Wechsel auf einen fremden oder den eigenen Platz lautet, müssen wir den Cours und den Disconto unterscheiden. Ueber den Begriff des Courses siehe § 105. Man sehe bei den Wechseln vorzüglich auf den vortheilhafteren Cours. Bei gleichem Cours (pari) hingegen ziehe man den Wechsel mit kürzerer Verfallzeit vor.

Ueber Disconto siehe den ff. §.

§ 145. Die Verkehrsanstalten, welche zur Förderung der Wechselgeschäfte dienen.

Die Verkehrsanstalten, welche die Wechselgeschäfte fördern, sind zweifacher Natur. Wie nämlich der Wechsel eine rechtliche und eine wirthschaftliche Seite darbietet, so bestehen zur Wahrung und Förderung dieser beiderseitigen verschiedenartigen Interessen verschiedene Anstalten.

Die rechtlichen Interessen wahren die Wechselgerichte, vor welchen alle Fälle wechselprocessualer Natur entschieden werden. Es

gibt Wechselgerichte erster und zweiter Instanz. Bei den Wechselgerichten sind Männer aus dem Handelsstande und Rechtsgelehrte angestellt.

Zur Förderung der wirthschaftlichen oder vielmehr Handels-Interessen des Wechsels dienen die Wechselbanken.

Den Begriff der Banken im Allgemeinen haben wir bei der Verkehrsmittellehre des Geldes erklärt. Die Wechselbanken können wie alle Banken, sowohl vom Staate als von Privaten gegründet werden. Allein selten befaßt sich eine Bank, welche Wechselgeschäfte betreibt, ausschließlich mit solchen Geschäften. Die Wechselgeschäfte einer Bank bestehen im Trassiren und Remittiren für eigene und fremde Rechnung und im Discontiren. Unter Disconto versteht man den Abzug, welchen ein Wechselkäufer deshalb macht, weil er einen Wechsel einige Zeit vor dem Verfalltage kauft, und ihn also nicht für voll bezahlt. Dieser Abzug beträgt so viel, als die Zinsen der Wechselsumme vom Tage des Kaufs an ausmachen.

Die anderen Geschäfte, mit denen sich eine Bank befassen kann, bestehen im Handel mit Werthpapieren, Münzen ꝛc.

§ 146. Kaufmännische Anweisungen.

Ueber kaufmännische Anweisungen siehe Gesetz vom 29. Juni 1851.

Als kaufmännische Anweisungen sind jene Urkunden zu betrachten, welche in ihrem Texte als Anweisungen bezeichnet mit den in Art. 4, Ziffer 2—8, aufgeführten Erfordernissen eines gezogenen Wechsels versehen und überdies ausdrücklich auf Ordre gestellt sind. Fehlt eines dieser Erfordernisse, so ist die Anweisung zwar nicht ungültig, gilt aber nicht als kaufmännische, und kann daher auch nicht nach den über letztere geltenden Bestimmungen beurtheilt werden.

Der Aussteller der Anweisung heißt Assignant, der Angewiesene Assignat, und der zum Empfang berechtigte Assignatar.

Es besteht keine Verpflichtung für den Inhaber der Anweisung, zur Annahme zu präsentiren, und für den Assignaten sich über die Annahme zu erklären; auch findet wegen der Verweige-

rung der Annahme oder einer Erklrrung darüber keine Protesterhebung und keine wechselmäßige Regreßnahme statt. Im übrigen sind die kaufmännischen Anweisungen den gesetzlichen Bestimmungen über gezogene Wechsel mit den Abmaßungen unterworfen, daß die Bestimmungen über Wechselarrest keine Anwendung bei denselben finden; so entsteht namentlich für Denjenigen, welcher eine Anweisung freiwillig acceptirt, dieselbe Verbindlichkeit (natürlich außer dem Wechselarrest), wie aus der Annahme eines gezogenen Wechsels. Die für Bayern geltenden Bestimmungen gelten mit mehr oder weniger Abänderungen im übrigen Deutschland.

Inhaltsverzeichniß.

Einleitung.

Erstes Hauptstück.

H a n d e l s l e h r e.

Einkaufslehre.

Verkaufslehre.

Zahlungslehre.

Credit.

Die verschiedenen Handelsarten.

Zweites Hauptstück.

Verkehrsmittellehre.

Verkehrsmittel im Waarenumsatze.

Verkehrsmittellehre der Waarenüberlieferung.

Drittes Hauptstück.

Tauschmittellehre.

Erster Abschnitt.

Waarenlehre.

Zweiter Abschnitt.

Geldlehre.

Dritter Abschnitt.

Beförderungsmittellehre des Geldes.

Viertes Hauptstück.

Werthbestimmungslehre.

Fünftes Hauptstück.

Wechsellehre.